

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA PODNIKOHOSPODÁŘSKÁ

Analýza konkurenceschopnosti podniku
Company Competitive Strenght Analysis

Student: Jana Cichrová

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Elen Válková

Ostrava 2009

Zadání bak. práce přiložit

Prohlášení studenta

Místopřísežně prohlašuji, že jsem celou bakalářskou práci včetně příloh vypracovala samostatně pod vedením vedoucího bakalářské práce a uvedla jsem všechny použité podklady a literaturu.

Děkuji Ing. Elen Válkové za její cenné připomínky a odborné rady, kterými přispěla k vypracování této bakalářské práce.

Valašské Meziříčí

6. května 2009

podpis studenta

OBSAH

ÚVOD	7
1 KONKURENCESCHOPNOST	8
1.1 Termín konkurence	8
1.2 Typologie konkurence	9
1.2.1 Konkurenční typologie podle rozsahu konkurenčního působení	9
1.2.2 Konkurenční typologie podle nahraditelnosti produktu v tržním prostředí	10
1.2.3 Konkurenční typologie podle počtu prodejců a stupně diferenciací produktů	11
1.2.4 Konkurenční typologie podle stupně organizace a propojitelnosti producentů do aliancí.....	11
1.3 Konkurenceschopnost	12
1.4 Analýza konkurenceschopnosti	14
1.4.1 Porterova analýza pěti konkurenčních sil	14
1.4.2 Model BCG	16
1.4.3 Swot analýza.....	16
1.4.4 Finanční analýza	17
2 CHARAKTERISTIKA A HISTORIE SPOLEČNOSTI.....	19
2.1 Historie společnosti.....	19
2.2 Základní údaje o společnosti	21
2.2.1 Organizační struktura společnosti	22
2.3 Výrobní program společnosti	23
2.4 Politika jakosti	23
2.4.1 Systém jakosti.....	24
3 CHARAKTERISTIKA KONKURENCESCHOPNOSTI SPOLEČNOSTI	25
3.1 Swot analýza.....	25
3.1.1 Silné stránky	26
3.1.2 Slabé stránky	30
3.1.3 Příležitosti	31
3.1.4 Hrozby	32
3.2 Finanční analýza	34
3.2.1 Ukazatele rentability.....	35
3.2.2 Ukazatele likvidity.....	41
3.2.3 Ukazatele finanční stability	45

3.2.4 Ukazatele aktivity	49
ZÁVĚR	52
Seznam použité literatury	54
Seznam zkratk.....	56
Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce	57
Seznam obrázků.....	58
Seznam grafů	58
Seznam tabulek.....	58
Seznam příloh	59

ÚVOD

Česká republika úspěšně dokončuje integraci do ekonomických a politických struktur Evropské unie. Tato skutečnost předpokládá změny v aktivitách, myšlení a přístupech všech subjektů působících na trhu i mimo něj. Nejedná se pouze o podnikatelské subjekty, jako jsou firmy, podniky, banky, živnostníci, ale také o státní a společenské instituce, školy, politické strany a uskupení, jedince i domácnosti. Podnikatelské subjekty po roce 1989, kdy došlo k zásadním změnám v politickém a ekonomickém systému, byly tvrdě zkoušeny především díky tvrdému konkurenčnímu tlaku silných zahraničních firem. V mnoha případech nebyly naše firmy schopny tomuto dravému tlaku odolávat.

Bez konkurenceschopného produktu, vyznačujícího se širokou a přesně specifikovanou škálou konkurenčních výhod, jakákoliv česká firma, či podnikatel v tržním konkurenčním prostředí prostě a jednoduše neuspěje a nenajde své vytoužené místo v oboru svého podnikání. Jen ten výrobce, producent a distributor, který nabízí produkt vybavený konkurenčními výhodami, může totiž usilovat o označení přívlastky úspěšný, efektivní a konkurenceschopný.

Česká republika na své historické cestě využila rozhodnutí Kodaňského zasedání EU o možnosti přidružení zemí střední a východní Evropy do ekonomických struktur EU a zahájila proces integrace, který vyvrcholil přijetím ČR do EU v roce 2004. Avšak základní podmínkou vstupu do EU bylo splnění tzv. druhého Kodaňského kritéria, tj. že hospodářství daného státu musí být schopno vypořádat se s konkurenčními tlaky a tržními procesy existujících uvnitř unie.

Vypracovaná bakalářská práce je dělena na dvě stěžejní části, a to teoretickou a praktickou část. První, tedy teoretická část, mapuje dosavadní znalosti a poznatky v oblasti konkurenceschopnosti a popisuje některé metody hodnocení konkurenceschopnosti. Další část se bude zabývat analýzou ekonomické výkonnosti firmy s porovnáním s konkurencí v příslušném odvětví.

1 KONKURENCESCHOPNOST

1.1 TERMÍN KONKURENCE

Konkurence vznikla poprvé tehdy, když se v daném životním prostředí objevily dva živé organismy, které měly stejné nebo podobné nároky v daném čase na obsazení stanoviště, využívaly ke svému životu stejné nebo podobné zdroje potravy, vody, energií a měly stejné nebo podobné životní projevy a potřeby. [1]

Pojem konkurence má širší záběr, a to nejen ekonomický, ale rovněž sociální, kulturní, etický, politický atd. Podle výkladových slovníků představuje konkurence **soupeření, soutěžení, případně hospodářskou soutěž apod.** Z mikroekonomického hlediska je konkurence **rivalita mezi prodejci a kupujícími stejného zboží.** [4]

Kvantitativní parametry i kvalitativní ovlivnění konkurenční síly každého konkurenta jsou závislé na celé řadě vzájemně se prolínajících faktorů, působících v odvětví jak na jeho strukturalizaci, tak i na časoprostorové rozložení konkurence a konkurenceschopnosti. Působící faktory lze rozdělit podle několika hledisek. Prvním z nich je rozdělení na makroekonomické a mikroekonomické. Druhým a ještě významnějším členěním faktorů, ovlivňující konkurenci v odvětví, je jejich marketingové rozdělení podle sedmi skupin konkurentů vyskytujících se v daném odvětví. Podle tohoto rozdělení lze vyčlenit faktory:

- informační konkurence (působí na schopnost získat a pracovat s nezbytnými informacemi a daty na straně producenta),
- dodavatelské konkurence (působí na dohadovací schopnost s dodavateli v rámci odběratelsko-dodavatelských vztahů),
- konkurence získávání finančních zdrojů pro výrobně distribuční cyklus (působí na schopnost generovat a mobilizovat finanční zdroje pro všechny operace nutné pro aktivní, úspěšný a efektivní konkurenční boj),
- vzniku nové konkurence, a to intraodvětvové a komoditní (limitují schopnost vstupu nových konkurentů do odvětví),
- vzniku substituentů z meziodvětvové konkurence (určují parametry hrozby substitucí konkurentů z jiných odvětví),

- konkurenčního soupeření stávajících konkurentů v odvětví (definují vzájemný konkurenční boj v komoditní a odvětvové konkurenci).

Šest výše uvedených faktorů působí vždy na sedmou skupinu, tj. producenta. Je však samozřejmostí, že skupiny faktorů působí nejenom na producenta, ale také vzájemně mezi sebou. [1]

1.2 TYPOLOGIE KONKURENCE

Během historického a evolučního vývoje tržních prostředí se vyvinula do své dnešní podoby obrovská spousta druhů a typů konkurence, neboť vývoj v čase a prostoru spojený s dramatickým rozvojem vědy, techniky a informatiky přinášel a přináší stále nové poznatky o konkurenci, kterou je nutné v rámci marketingové filozofie a jednoznačnosti pojmenovat. Vzniká a patrně bude i nadále vznikat zdánlivý terminologický chaos v označování konkurence nejrůznějšími jmény a přívlastky. [1]

Čichovský [1], který čerpal z informačních zdrojů bruselského centra EU, z centra v Praze, z Univerzity v Hamburku a Státní vědecké knihovny v Praze Klementinu, ve své publikaci Marketing konkurenceschopnosti utříbil typologii podle parametrů:

- podle rozsahu konkurenčního působení (teritoriální hledisko)
- podle nahraditelnosti produktu v konkurenčním prostředí,
- podle počtu producentů (prodejců) a stupně diferenciacce produktu,
- podle stupně organizovanosti a propojitelnosti producentů do aliancí.

1.2.1 KONKURENČNÍ TYPOLOGIE PODLE ROZSAHU KONKURENČNÍHO PŮSOBENÍ

Podle tohoto hlediska lze vyčlenit: [1]

- **globální konkurenci** – svým rozsahem působí prakticky po celém světě a zasahuje podle míry otevřenosti a uzavřenosti všechny státní tržní prostory a také všechna alianční tržní seskupení,

- **alianční konkurenci** – svým rozsahem zasahuje pouze jednotlivé nadnárodní tržní prostory a seskupení, která se účelově vytvářejí jako ekonomická sdružení konkrétních států,
- **národní konkurenci** – zahrnuje konkurenci, která působí teritoriálně v území jednoho státu v rámci struktury makroekonomických a mikroekonomických pravidel dané tržní společnosti,
- **meziodvětvovou konkurenci** – představuje sumu konkurentů, kteří působí ve více než jednom odvětví, a současně obsahuje také substituenty jako konkurenty, kteří se snaží z jednoho odvětví ekonomiky přecházet do druhého,
- **odvětvovou konkurenci** – zahrnuje všechny konkurenty v rámci odvětví ekonomiky
- **komoditní konkurenci** – zahrnuje všechny konkurenty vyrábějící nebo distribuující stejné nebo podobné produkty.

1.2.2 KONKURENČNÍ TYPOLOGIE PODLE NAHRADITELNOSTI PRODUKTU V TRŽNÍM PROSTŘEDÍ

Tato typologie [1] je založena na principu čtyř úrovní nahraditelnosti produktu v tržním prostředí:

- **konkurence značek** – vzniká tehdy, když producent nebo distributor za svého konkurenta nebo konkurenty považuje ty subjekty, kteří nabízejí podobné výrobky a služby stejnému odběratelskému trhu za podobné ceny. Příkladem mohou být různé značky aut střední cenové třídy,
- **konkurence odvětvová** – vzniká tehdy, když producent nebo distributor považuje za své konkurenty výrobce stejné třídy výrobků, která uspokojuje stejnou nebo podobnou potřebu v příslušném odběratelském segmentu trhu. Příkladem mohou být všichni výrobci aut,
- **konkurence formy** – vzniká tehdy, když producent nebo distributor považuje za své konkurenty producenty, kteří dokáží uspokojit potřebu trhu různými formami nebo způsoby. Příkladem zde mohou být výrobci dopravních prostředků,
- **konkurence rodu** – je charakteristická tím, když producent nebo distributor považuje za své konkurenty všechny subjekty, které soutěží o toky hodnot daného segmentu trhu. Příkladem může být producent, který chce službami komplexně obsluhovat tržní segment.

1.2.3 KONKURENČNÍ TYPOLOGIE PODLE POČTU PRODEJců A STUPNĚ DIFERENCIACE PRODUKTŮ

V této typologii lze členit: [1]

- **ryzí monopol** – vzniká tehdy, jestliže pouze jeden subjekt ovládá v daném čase, na jednom odběratelském tržním segmentu, jedním určitým produktem, uspokojení poptávky. Příkladem je distribuce elektřiny ČEZ, a.s.. Ryzí monopol může být státní – trh ovládá firma vlastněná státem, a soukromý – trh ovládá státem privátní subjekt,
- **oligomonopolie** – takový typ konkurence v odvětví, kdy jeden subjekt ovládá v daném čase, na jednom odběratelském tržním segmentu, spektrem diferencovaných produktů uspokojení poptávky. Příkladem je společenství OPEC ovládající trh s ropou,
- **monopolistická konkurence** – takový typ konkurence, kdy mnoho subjektů uspokojuje v daném čase a prostoru tržní poptávku spektrem diferencovaných produktů. Příkladem mohou být producenti automobilů distribuující spektrum aut různých značek na území ČR,
- **dokonalá konkurence** – takový typ konkurence, kdy mnoho subjektů uspokojuje v daném čase a prostoru tržní poptávku stejným nebo velmi podobným výrobkem. Příkladem mohou být producenti nabízející maso na území ČR.

1.2.4 KONKURENČNÍ TYPOLOGIE PODLE STUPNĚ ORGANIZACE A PROPOJITELNOSTI PRODUCENTŮ DO ALIANCÍ

V návaznosti na vytvoření stupně vzájemné propojitelnosti producentů a distributorů do aliancí a podle stupně jejich organizace lze uspořádat tuto typologii: [1]

- **monopol** – jde o konkurenci, která vykazuje nejvyšší stupeň vzájemného propojení v distribučním procesu, jehož cílem je vytvořit konkurenční tlak na odběratele,
- **kartel** – konkurence, která si vzájemnými dohodami rozdělila tržní prostor na segmenty, kde si jednotliví konkurenti nekonkurují ani značkou, ani cenou,
- **syndikát** – konkurence, která si vzájemnými dohodami rozdělila nejenom tržní prostor a sjednotila ceny, ale také se dohodla na společné strategii a taktice uplatňované oproti jiné konkurenci,

- **trast** – jde o konkurenci, která si vzájemnými dohodami rozdělila tržní prostor, sjednotila ceny, určila společnou strategii a taktiku a současně se provázala i vzájemnou investiční politikou kapitálu.

Konkurence je spjata s individuálními zájmy, ty na sebe narážejí a vzniká konkurenční boj. V tomto boji mohou obstát jen takové subjekty, které mají určitý konkurenční potenciál – konkurenceschopnost.

1.3 KONKURENCESCHOPNOST

Konkurenceschopnost je pozitivní **vlastnost konkurenta a jeho výsledný projev interakce se širokým spektrem konkurentů v konkurenčním prostředí**. Konkurenceschopnost je tak výsledkem působení konkurenčních sil konkurentů v konkurenčním prostředí. [1]

Konkurenceschopnost lze definovat jako vlastnost, která podnikatelskému subjektu napomáhá uspět v soutěži s jinými podnikatelskými subjekty. Je zřejmé, že uspět může ten, kdo správně využije svou konkurenční výhodu. [8]

Integrace evropských trhů a ekonomických struktur společně s existujícími novými trendy v evropském a světovém hospodářství činí podnikatelské prostředí proměnlivým, nejistým a vyžadujícím pružný kreativní přístup všech hospodářských subjektů v něm působících. Jedním z předpokladů úspěšnosti a konkurenceschopnosti firmy na současných trzích je dobrá znalost prostředí a nových ekonomických trendů, které ve společnosti působí. [5]
Mezi tyto hlavní trendy současnosti patří:

- globalizace
- regionalizace a lokalizace
- rostoucí význam národních kultur
- rozvoj informačních technologií
- masová kustomizace
- reengineering

V současnosti se podniky na trhu musí potýkat s rychlými technologickými změnami, vysokou nasyceností trhu a neustále stoupajícími nároky na ochranu životního prostředí. Přizpůsobení se těmto faktorům je rozhodujícím hlediskem pro měření schopnosti rychle se přizpůsobit vyvíjející se ekonomické realitě. [5]

Pro potřebu objektivního posouzení situace firmy je také nutné analyzovat její současné postavení, její kapacity a schopnosti. Pokud se firma sama sebe ptá, co je potřeba udělat proto, aby byla úspěšná a konkurenceschopná v nových podmínkách, musí si nejdříve objektivně odpovědět na otázku, kde v současnosti je a jaké jsou její zdroje. Jen při znalosti odpovědi na tuto otázku může najít relativní výhody firmy vůči existující či potenciální cestě k získání konkurenční výhody. Relativními výhodami mohou být vlastnictví moderní technologie, nižší náklady výroby, pružné, kvalitní a spolehlivé zásobování, vysoká image produktu atd. Konkurenčními výhodami se mohou tyto relativní výhody stát v okamžiku, kdy se stanou přitažlivými pro cílové trhy a současně je tato výhoda udržitelná v delším časovém horizontu. [5]

Konkurenční postavení firmy se může upřesnit vcelku jednoduchým způsobem, a to tak, že u jednotlivých faktorů se přidá i váha, která vyjadřuje jeho důležitost z pohledu současného i budoucího vývoje firemního prostředí. [5]

Evropské podnikatelské prostředí je velmi proměnlivé a dynamicky se mění. Proto musí podnikatelské subjekty zvažovat i předpokládané aktivity a reakce konkurence. Proto ještě před rozhodnutím o budoucí strategii musí management firmy věnovat dostatečnou pozornost následujícím skutečnostem vyplývajícím z konkurenčního prostředí: [5]

- základním kompetencím konkurence, tj. těm oblastem, ve kterých jiná firma prokazuje takovou konkurenční výhodu, která má trvalý charakter a nelze ji eliminovat,
- pravděpodobnost reakce ze strany konkurence jako protiakce na aktivity naší firmy,
- zdroje konkurence, které určují její schopnost a sílu reagovat na tržní situaci a stanovit novou strategii
- firemní kultura, která je vyjádřena mimo jiné v chování konkurence, dodržování principu podnikatelské etiky, v ochotě vstupovat do strategických spojení atd.

Pokud chce být česká firma úspěšná v silném konkurenčním prostředí, potom by pro ni mělo mimo jiné platit, že: [5]

- zná své zákazníky,
- pro její prodej není rozhodující cena jejího produktu/služby,
- její produkt/služba je zákazníky odlišitelná od nabídky konkurence,
- nikdy nepoužívá unfair triků ke zvýšení prodeje,
- má jasný plán marketingových komunikací se svými zákazníky,
- nemělo by se stát, aby její dlouholetý zákazník nevěděl, co vše firma nabízí.

1.4 ANALÝZA KONKURENCESCHOPNOSTI

Nástroje pro zjištění konkurenceschopnosti firmy hodnotí konkurenční výhody v poli působení konkurenčních sil. Metody analýzy konkurenceschopnosti můžeme rozdělit do dvou oblastí, a to marketingové a finanční. Základní marketingovou metodou je Porterův model pěti konkurenčních sil (viz obr. 1). Jako další, které spadají do této oblasti můžeme uvést Model BCG a zejména SWOT analýzu.

Obranou proti působení konkurenčních sil z okolí jsou stabilní firemní pilíře. Jejich podrobné zkoumání lze provést analýzou hybných sil, kterou zařazujeme do finanční oblasti, stejně jako níže uvedenou finanční analýzu.

1.4.1 PORTEROVA ANALÝZA PĚTI KONKURENČNÍCH SIL

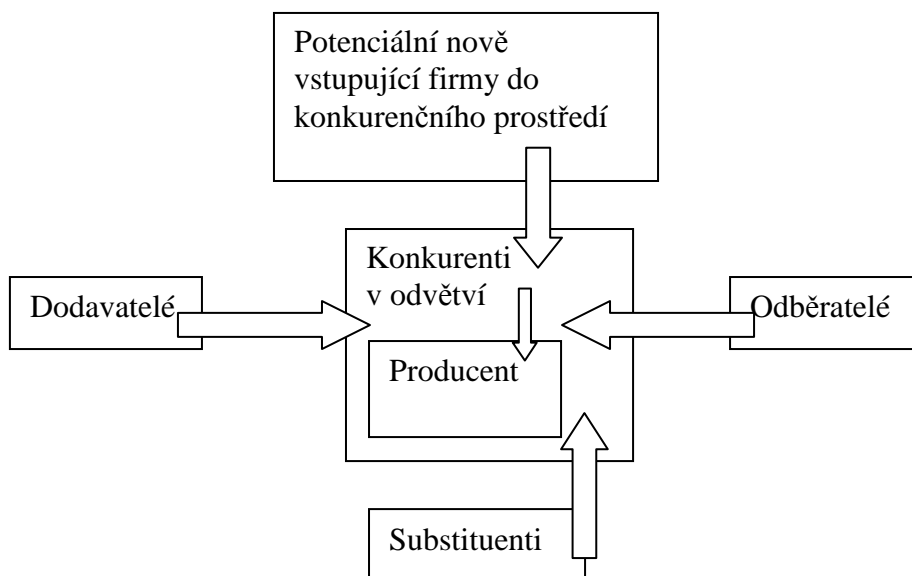
Porterův model pěti sil popisuje konkurenční okolí podniku (viz obr. 1) O tom, zda bude podnik konkurenceschopný, rozhoduje zejména působení těchto faktorů: [9]

- **hrozba nově vstupujících firem** (potencionální nově vstupující firmy). Vážnost hrozby vstupu nových firem na stávající trhy je ovlivněna zejména kapitálovou náročností, stupněm diferenciací výrobků, přístupem k distribučním kanálům a také vládní politikou,
- **vyjednávací vliv odběratelů** (odběratelé) – odběratelé mohou výrazným způsobem ovlivňovat ziskovost odvětví tlakem na cenu nebo kvalitu produkce odvětví,

- **vyjednávací vliv dodavatelů** (dodavatelé) - obdobně jako odběratelé mohou dodavatelé měnit a ovlivňovat cenu a kvalitu dodávaných surovin (produktů),
- **hrozba substitučních výrobků nebo služeb** (substituty) - čím snadněji lze nahradit vyráběné produkty substituty, tím méně atraktivní je dané odvětví,
- **vliv konkurentů v odvětví** (konkurenti v odvětví) - rivalita mezi existujícími podniky je výsledkem snahy jednotlivých podniků vylepšit si své tržní postavení. Rivalita se zvyšuje za následujících okolností:

- konkurující si podniky jsou početné, přibližně stejně velké a silné;
- míra růstu odvětví je nízká a zvýšení tržního podílu je možné jen na úkor konkurenta;
- fixní nebo skladovací náklady jsou v poměru k realizační ceně vysoké;
- poskytované výrobky nebo služby nejsou diferencované;
- nové kapacity se budují ve skocích;
- výstupní bariéry jsou vysoké (souvisí to např. s loajalitou managementu k určité činnosti, s vlastnictvím vysoce specializovaných aktiv apod.)

Obr. 1: Klasický model konkurenčního prostředí v odvětví (podle Portera, 1986)



Zdroj: [1], upraveno autorkou

1.4.2 MODEL BCG

Tuto metodu pro hodnocení konkurenceschopnosti vyvinula zhruba v šedesátých letech marketingová společnost skupiny Boston Consulting Group (odtud zkratka BCG). Je to první použitá portfolio matice. Výsledkem této analýzy je čtyřdílná mřížka. Na svislé ose „míra růstu odvětví“ je jako střední hodnota brán růst HDP – odvětví, která rostou rychleji než ekonomika jako celek. Vodorovná osa „relativní podíl na trhu“ je ukazatelem podílu na trhu ve vztahu k nejbližšímu konkurentovi. [3]

Jednotlivé výrobky jsou znázorněny maticí o čtyřech kvadrantech. Každý kvadrant je znázorněn určitým symbolem:

- **hvězdy** – úspěšné výrobky se silným růstem, které mají vysoký podíl na trhu. Hvězdy obvykle vyžadují velkou kapitálovou investici na rozšíření výrobních kapacit,
- **dojné krávy** – výrobky vyskytující se na pomalu rostoucích trzích s relativně silným podílem na trhu. Dojné krávy přinášejí zisk bez nároku na velké investice. Vložené prostředky jsou vysoce návratné a pomáhají podniku financovat jiné aktivity,
- **otazníky** – jedná se o výrobky, které jsou nově zaváděny na trh. Pro tuto pozici je charakteristický rychlý růst na trhu. Otazníky vyžadují značné investice,
- **psi** – výrobky mají slabou konkurenční pozici na pomalu rostoucích trzích. Představují pro podnik nepříjemné břemeno, kterého je nejlepší se zbavit.

Během cyklu tržní životnosti prochází výrobek různými kvadranty, nemusí však projít všemi. Hlavním významem koncepce BCG je její názornost a snadná aplikace v podnikové praxi. [3]

1.4.3 SWOT ANALÝZA

Analýza silných a slabých stránek podniku, příležitostí a hrozeb, přicházejících nejen z vnějšího ale i vnitřního prostředí podniku, je základním nástrojem situační analýzy podniku a odpovídá na otázku „kde se podnik v současné době nachází a kam směřuje“. [2]
SWOT je zkratkou slov z angličtiny: **S**trengths (přednosti = silné stránky), **W**eaknesses (nedostatky = slabé stránky), **O**pportunities (příležitosti), **T**hreats (hrozby). SWOT analýza tedy představuje kombinaci dvou analýz, S - W a O - T.

Výhody a nevýhody

Mezi výhody SWOT analýzy patří především rychlost a relativní jednoduchost, takže každá firma si může vytvořit sama v poměrně krátké době a levně svou vlastní SWOT analýzu. Ovšem za předpokladu, že na její realizaci se bude podílet co možná nejvíce pracovníků firemní organizační struktury. V případě, že bude na analýze pracovat omezená skupinka lidí z jedné hierarchické skupiny, např. management, může dojít k velkému zkreslení, k chybným závěrům a tím tak ke zmaření celé práce i k ohrožení úspěšnosti projektu či firmy. Dá se totiž předpokládat, že management nerad přiznává slabé stránky firmy nebo projektu, takže může dojít k podceňování slabých stránek a k přeceňování stránek silných. Tomu lze předejít tím, že na SWOT analýze se bude podílet co možná nejvíce pracovníků na všech hierarchických stupních, aby se postihly všechny důležité stránky firmy nebo projektu. [10]

1.4.4 FINANČNÍ ANALÝZA

Nedílnou součástí analýzy konkurenceschopnosti firmy je také neustálé sledování jejího hospodaření s vloženými prostředky vlastníků. Proto je potřeba zhodnotit i ekonomickou výkonnost dané firmy.

Hlavním úkolem finanční analýzy je komplexní posouzení současné finanční a ekonomické situace společnosti za pomoci charakteristických postupů a metod. Finanční analýza poukazuje nejen na silné stránky podniku, ale zároveň pomáhá odhalit případné poruchy v hospodaření s financemi v podniku. Tuto finanční analýzu jako součást řízení podniku provádí finanční manažeři a často i samotné vrcholové vedení podniku. [6]

Zdrojem informací pro její sestavení jsou účetní výkazy (jako jsou rozvaha, výkaz zisků a ztrát, přehled o peněžních tocích (cash flow).

Základem finanční analýzy jsou tzv. poměrové finanční ukazatele.

Finanční analýza je členěna na:

- ukazatele rentability
- ukazatele likvidity

- ukazatele stability (zadluženosti)
- aktivity.

Finanční analýza porovnává vývoj těchto ukazatelů v čase (za minulá období), mezi podniky cementářského odvětví. Tyto jednotlivé ukazatele budou podrobně rozebrány v kapitole 3.2 Finanční analýza.

Výsledky a poznatky slouží především pro vhodnou volbu strategie a její realizaci pro plánování samotné finanční situace, tj. pro plánování peněžních příjmů a výdajů (peněžních toků) v různých časových horizontech. [11]

2 CHARAKTERISTIKA A HISTORIE SPOLEČNOSTI

Akciová společnost Cement Hranice patří od roku 2004 do italského koncernu Buzzi Unicem a jejím hlavním výrobním programem je výroba cementů a maltovinových pojiv. Dlouholetá tradice, vysoká kvalita, servis a individuální přístup k zákazníkům řadí Cement Hranice k nejmodernějším producentům kvalitních stavebních materiálů ve svém regionu. Důkazem jsou důležité stavby v tuzemsku, ale i v zahraničí, které byly a jsou stavěny z hranického cementu již více než 50 let.

Cement Hranice, akciová společnost je od roku 1995 držitelem Certifikátu systému řízení jakosti podle normy DIN EN ISO 9002, od roku 2003 Certifikátu systémů managementu dle ČSN EN ISO 9001:2000 a ČSN EN ISO 14 001:1996 a v roce 2007 získala Certifikát systému OHSAS 18 001:1999. [14]

Cement Hranice je v současnosti úspěšnou, dynamicky se rozvíjející firmou, která trvale dosahuje velmi dobrých výsledků i ve složitých ekonomických podmínkách našeho hospodářství. K dlouhodobé prosperitě přispívá nejen moderní technologické zařízení s parametry světové úrovně, ale také kvalitní kolektiv zaměstnanců s tvůrčím přístupem k práci a řada dalších, důsledně realizovaných opatření v oblasti finanční, obchodní i sociální politiky. [12]

2.1 HISTORIE SPOLEČNOSTI

1954

Uvedení do provozu nového závodu na výrobu cementu mokrým způsobem.
Vznikl národní podnik Hranická cementárna a vápenice.

1980

Organizační změna na koncernový podnik Cementárny a vápenky Hranice.

1987

Zahájení modernizace závodu a vybudování nové výrobní linky na výpal slinku suchým způsobem.

1991

Založení akciové společnosti Cement Hranice. Privatizace společnosti vstupem zahraničního kapitálu firmy Italcementi.

1992

Dokončení rozsáhlé modernizace závodu. Dochází ke kapitálovému propojení s firmou Ciments Francais.

1994

Cement Hranice se stává majoritním vlastníkem podílu akcií v akciové společnosti Cemos Ostrava.

1995

Společnost získala Certifikát systému řízení jakosti podle normy DIN EN ISO 9002.

1997

Většinový podíl akcií Cement Hranice získává německý cementářský koncern Dyckerhoff.

2003

V roce 2003 společnost získala certifikáty systémů managementu dle ČSN EN ISO 9001:2000 a ČSN EN ISO 14 001:1996.

2004

Buzzi Unicem získává majoritní podíl ve skupině Dyckerhoff, čímž se i Cement Hranice, akciová společnost, stává součástí skupiny Buzzi Unicem.

2007

Akciová společnost Cement Hranice získává Certifikát na systém OHSAS 18 001:1999.

2008

V roce 2008 dochází k absolutní změně nejdůležitějšího grafického komunikačního prostředku – logo společnosti. Nové logo vyjadřuje novou společnou identitu všech společností, které tvoří skupinu Buzzi Unicem. Současně zůstává zachován regionální název společnosti jako zdůraznění jedinečnosti a kulturního dědictví každého člena skupiny Buzzi Unicem (viz příloha č. 1: Společnosti vlastněné skupinou Buzzi Unicem).

2.2 ZÁKLADNÍ ÚDAJE O SPOLEČNOSTI

1. Firma: Cement Hranice, akciová společnost

2. Sídlo: Hranice I – Město, Bělotínská 288, PSČ 753 39

 IČ: **15504077**

 DIČ: **CZ15504077**

2. Představenstvo akciové společnosti:

 předseda: **Jaromír Chmela**

 členové: **Aleš Šturala**

Jiří Haša

3. Prokuristé společnosti:

Karel Magrla

Roman Michalčík

4. Dozorčí rada:

 předseda: **Georg Kleger**

 člen: **Volker Sonnabend**

 člen: **Jindřich Těšík**

5. Výkonné vedení:

 generální ředitel: **Jaromír Chmela**

 výrobní ředitel: **Karel Magrla**

 technický ředitel: **Roman Michalčík**

 obchodní ředitel: **Aleš Šturala**

 finanční ředitel: **Jiří Haša**

6. Základní jmění: **510 219 300,-- Kč**

7. Akcie: 1 700 731 ks akcií ve jmenovité hodnotě 300,-- Kč na akcii

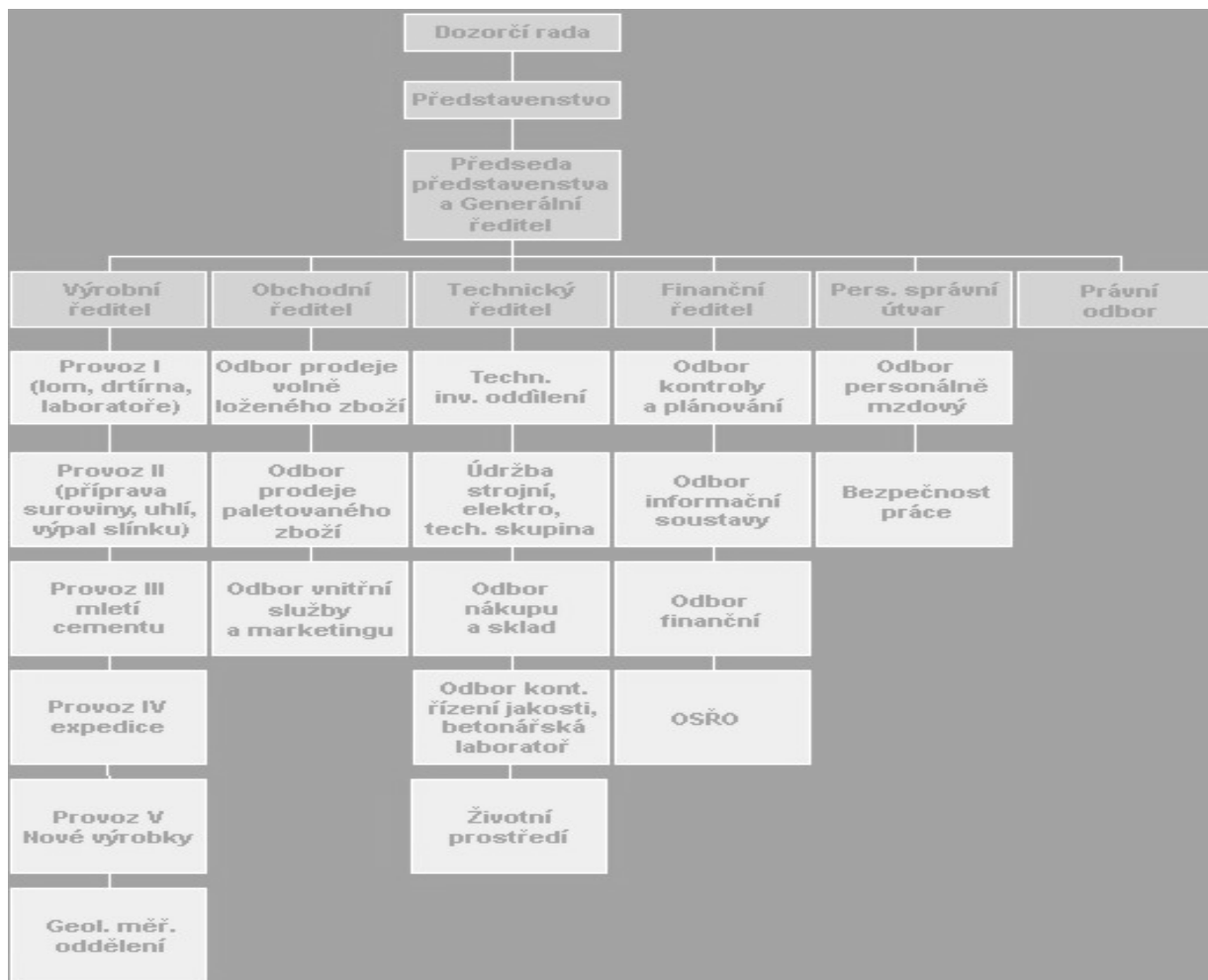
 1 657 061 listinných akcií na majitele, které mají podobu hromadné akcie

 43 670 zaknihovaných akcií na majitele

2.2.1 ORGANIZAČNÍ STRUKTURA SPOLEČNOSTI

Společnost je rozdělena na následující útvary: výrobní, obchodní, technický, finanční, personálně-správní a právní (viz obr. 2).

Obr. 2: Organizační struktura Cement Hranice, akciová společnost



Zdroj: [7], upraveno autorkou

2.3 VÝROBNÍ PROGRAM SPOLEČNOSTI

Výrobní program společnosti lze obecně rozdělit do těchto tří produktů:

- **cementy**- hlavní složkou pro výrobu cementu je vápenec, který je v podmínkách akciové společnosti Cement Hranice dobýván povrchovou těžbou ve dvou lomech. Cementy patří k hlavní produkci akciové společnosti Cement Hranice. V závodě jsou vyráběny cementy portlandské, portlandské struskové a cementy s vápencem. Všechny jsou vyráběny podle platné normy EN 197-1. Jsou dodávány buď jako volně ložené v autocisternách a železničních vagónech Raj, nebo jako balené v papírových pytlích á 25 kg, na paletách typu Euro. Schéma výroby cementu je znázorněno v příloze č. 2.,

- **suché omítkové a maltové směsi**- cílem společnosti je nabídnout zákazníkům ucelený sortiment suchých stavebních směsí. Do tohoto sortimentu patří - suché omítkové a maltové směsi (SOMS), určené pro zdění a omítání, lepení keramických obkladů, zateplovací systémy, cementové potěry a samonivelační podlahové stěrky. Tyto výrobky jsou expedovány v papírových pytlích s PE fólií, na europaletách,

- **ostatní pojiva**- mezi ostatní pojiva vyráběné v závodě patří oblíbená pojiva Unimalt 14 a Unimalt 5,5. Jedná se o hydraulická pojiva, určená ke zdění a omítání. Jejich velikou předností je univerzálnost a jednoduchá příprava malt. Jsou vyráběny dle platných norem a dodávány v papírových pytlích na paletách typu Euro. [13]

2.4 POLITIKA JAKOSTI

Politiku jakosti ve společnosti Cement Hranice, akciová společnost je zaměřena na procesy neustálého zlepšování výkonnosti, efektivnosti a způsobilosti v zajišťování plnění očekávání zákazníků a všech zainteresovaných partnerů. K naplňování této politiky jakosti byl stanoven soubor kolektivních a individuálních cílů, s důrazem na:

- shodu kvalitativních parametrů výrobků nejen s příslušnými normami, ale i s požadavky zákazníků,
- dlouhodobou stálost kvalitativních znaků na trh uváděných výrobků,

- racionální práci zajišťující trend zlepšování výrobních, ekologických i ekonomických parametrů společnosti.

2.4.1 SYSTÉM JAKOSTI

Akciová společnost Cement Hranice je držitelem certifikátů integrovaného systému managementu v souladu s požadavky norem EN ISO pro systém managementu kvality a systém environmentálního managementu.

Společnost Bureau Veritas Czech Republic na základě auditu osvědčila, že systém managementu jakosti byl posouzen a shledán ve shodě s požadavky **EN ISO 9001:2001** a systém environmentálního managementu byl posouzen a shledán ve shodě s **EN ISO 14001:2004**.

Certifikáty číslo **7000056** a **7000057** byly vydány pod akreditaci **ČIA** a **UKAS** a jsou za stanovených podmínek platné do **3.listopadu 2009**.

3 CHARAKTERISTIKA KONKURENCESCHOPNOSTI SPOLEČNOSTI

Cílem každého podnikání je dosažení zisku, obhájit či dokonce vylepšit svou pozici na trhu, obstát v konkurenčním boji. Management společnosti při stanovení svých cílů musí vzít v úvahu všechny vlivy, které na podnik působí. Musí znát aktuální stav na přirozeném trhu svého produktu a potřebuje mnoho dalších informací a analýz potřebných ke zhodnocení hospodaření.

V této části byla ke zhodnocení konkurenceschopnosti společnosti Cement Hranice zvolena analýza slabých a silných stránek, příležitostí a hrozeb (tzv. SWOT analýza) a finanční analýza, kde byly srovnány vybrané ukazatele rentability, likvidity, finanční stability a aktivity s průměrem v odvětví.

3.1 SWOT ANALÝZA

Díky SWOT analýze dokáže firma komplexně vyhodnotit své fungování, nalézt problémy nebo nové možnosti růstu. **SWOT je součástí strategického (dlouhodobého) plánování společnosti.** Analýza spočívá v rozboru a hodnocení současného stavu firmy (vnitřní prostředí) a současné situace okolí firmy (vnější prostředí). Ve vnitřním prostředí hledá a klasifikuje silné a slabé stránky firmy. Ve vnějším prostředí hledá a klasifikuje příležitosti a hrozby pro firmu. [8]

V rámci SWOT analýzy je vhodné hledat vzájemné synergie mezi silnými a slabými stránkami, příležitostmi a silnými stránkami apod. Tyto synergie pak v zápětí mohou být použity pro stanovení strategie a rozvoje firmy.

V následující kapitole jsou rozebrány faktory SWOT analýzy společnosti Cement Hranice.

3.1.1 SILNÉ STRÁNKY

- Vlastnictví základního výrobního zdroje

Vlastnictví a dostupnost zdroje základní suroviny (vápence) je jedna ze základních podmínek podnikání v cementářském odvětví. Zdroj suroviny, jeho objem a lokalita je důležitým prvkem pro formování strategických cílů společnosti. Společnost Cement Hranice má k dispozici zásobu vápence, a to (jak již bylo zmíněno v kapitole 2.3) ve dvou povrchových lomech, které se nacházejí přímo v areálu společnosti. Společnost tudíž nemusí tuto surovinu dovážet od jiných dodavatelů.

- Dlouhodobá koncepce udržitelnosti rozvoje

Koncepce procesu udržitelnosti rozvoje společnosti Cement Hranice je založena na vytváření hodnot, které jsou přínosem pro všechny zúčastněné strany procesu – zákazníka, dodavatele, zaměstnance, akcionáře, širokou veřejnost, bez ohrožení schopnosti uspokojování potřeb budoucí generace. Tato firma vnímá jako důležitou společenskou zodpovědnost s důrazem na podporu regionu. Při naplňování svých vizí a cílů se Cement Hranice, akciová společnost řídí Integrovaným systémem managementu a jeho třemi certifikovanými systémy:

- Systém managementu jakosti dle ČSN EN ISO 9001 od roku 1995,
- Systém environmentálního managementu dle ČSN EN ISO 14001 od roku 2003,
- Systém managementu bezpečnosti a ochrany zdraví při práci dle OHSAS 18001 od roku 2007.

- Služby betonářské laboratoře

V cementářském odvětví v rámci České republiky pouze Cement Hranice, akciová společnost a akciová společnost Lafarge Cement mají k dispozici služby akreditované betonářské laboratoře.

Betonářská laboratoř zahájila provoz v první polovině roku 1999 a její technické vybavení dodané renomovanými výrobci ji řadí mezi nejmodernější betonářské laboratoře na území ČR.

Betonářská laboratoř je nezávislou zkušební laboratoří č. 1284 akreditovanou ČIA, ve které jsou beze zbytku uplatňovány principy ČSN EN ISO/IEC 17025:2005. Jejím cílem je poskytovat objektivní a spolehlivé výsledky zkoušek, pochopit a respektovat požadavky zákazníků a neustále zlepšovat fungování systému řízení kvality.

Betonářská laboratoř provádí komplex zkoušek čerstvého betonu, kameniva a zatvrdlého betonu na objednávku pro externí objednatele. Vedle zkoušek prováděných v rozsahu přílohy osvědčení provádějí osoby pracující v BL také poradenství v oblasti stavebních poživ.

- Dlouhodobá výrobní tradice

Cement Hranice, akciová společnost od počátku svého působení na cementářském trhu klade silný důraz na kvalitu svých produktů, a tím i spokojenost svých zákazníků.

- Nenahraditelnost cementu

V téměř dvoustleté historii cementářského průmyslu se prozatím nenašel produkt, který by svými vlastnostmi a parametry kvalitativně nahradil výsledný produkt - cement.

- Svaz výrobců cementu

Svaz sdružuje právnické osoby činné ve výrobě cementu na území ČR. Předmětem činnosti svazu je ochrana a hájení společných zájmů v oblasti technické, ekologické a organizační. Dále řeší společné technické, technologické a sociální problémy.

Také Cement Hranice, akciová společnost je členem Svazu výrobců cementu. Díky tomuto členství tak společnost koordinuje prosazování svých postojů a zájmů jak v oblasti technologické a legislativní, tak v oblasti životního prostředí.

- Uplatňování nových technologií s minimálním dopadem na životnímu prostředí

Cement Hranice, akciová společnost každý rok realizuje investiční akce s příznivým vlivem na životní prostředí. Takto zaměřené investice byly v období 2004-2008 realizovány v celkové hodnotě 99,04 mil Kč. I na další období má firma ve svém plánu vyčleněny značné finanční prostředky pro podobně příznivé záměry.

- Akcionářské spojení

Vzhledem k tomu, že společnost Cement Hranice se stala v roce 2004 součástí skupiny Buzzi Unicem, má tímto možnost využít informace a zdroje prostřednictvím svých zahraničních partnerů. Koordinace při nákupu strategických materiálů, přístup k nejmodernějším technologiím, využití informační techniky v oblasti porovnání nákladovosti apod. jsou běžně využívané procesy.

- Ekonomický profil společnosti

Společnost Cement Hranice dosahuje dlouhodobě velmi dobrých výsledků v hospodaření. V posledních letech došlo ke zvýšení stavební výroby, jež mělo za následek významné zvýšení spotřeby cementu. Vlivem tohoto jevu poslední tři roky tržby meziročně rostly a společnost tak dosahovala příznivých ekonomických výsledků s vysokým zhodnocením vložených prostředků akcionáře.

- Logistická náročnost

Při výběru firem v nestranném výběrovém řízení klade společnost velký důraz na schopnost dodavatelské firmy realizovat dodávku na požadovanou surovinu, materiál či službu ve stanoveném termínu a požadované kvalitě. Toto je velmi důležité pro

zabezpečení nepřetržitého provozu technologie např. v dodávkách surovin (strusky, sádrovce apod.), paliv (uhlí, alternativních paliv), aby nedocházelo k odstávce provozních agregátů. Tento požadavek na včasné a kvalitní dodávky zboží se uplatňuje i při výběru přepravců pro realizaci dodávek produktů pro odběratele v tuzemsku i zahraničí.

- Řízení lidských zdrojů

Pohled akciové společnosti Cement Hranice je v první řadě orientován na její kvalifikované zaměstnance jako na cenný kapitál společnosti, bez kterého by nebyla schopna vytvářet jakékoliv hodnoty. Vedení společnosti proto podporuje veškeré snahy, ale také nabízí možnosti ke stálému, odbornému i osobnímu rozvoji svých zaměstnanců. Poskytuje svým zaměstnancům odborná a jazyková školení, široké sociální výhody, penzijní, kapitálové pojištění a pojištění v případě pracovního úrazu nebo smrti. Pozornost je také zaměřena na zdravotní prevenci a rehabilitační léčbu. Zaměstnancům je poskytován i příspěvek na stravování a každoročně je pořádána pro zaměstnance a jejich rodiny řada společenských a sportovních akcí. V neposlední řadě je vysoká pozornost věnována ochraně zdraví při práci a bezpečnosti pracovního prostředí, což dokládá i certifikovaný systém managementu bezpečnosti a ochrany zdraví při práci OHSAS 18001.

- Odpovědnost vůči regionu

Sociální odpovědnost je zaměřena nejen na zaměstnance, ale i na celou společnost. Snaží se podporovat vzájemný dialog s okolními obcemi i s širokou veřejností, která je pravidelně zvána k prohlídce výrobního zařízení při dnech otevřených dveří. K důležitým projevům sociální odpovědnosti patří finanční podpora směřující do čtyř základních oblastí společenského života - do sociální oblasti, školství, sportu a kultury. Jedním z mnoha klasických projevů sociální odpovědnosti je Grantové řízení Cement Hranice, které společnost vyhláší každoročně a prostřednictvím něhož podporuje převážně sociální projekty v hranickém regionu ve výši 200 tis. Kč. Dalším výrazným prostředkem společenské odpovědnosti je finanční podpora základního a odborného školství, které pro společnost vychovává nové odborníky v oboru stavebnictví.

- Využití dat z informačního systému

Informace jsou v současnosti považovány za jeden z nejcennějších zdrojů řízení. Cement Hranice, akciová společnost má vybudován poměrně kvalitní informační systém podporovaný zejména využitím informačních modulů v SAP. Přísné řízení nákladovosti jednotlivých výrobních procesů je realizováno prostřednictvím zpracování rozborů, analýz a dalších podpůrných výstupů z informačních modulů SAP (reporty, kalkulace, rozbor pohledávek apod.). Management má možnost v krátkém časovém období reagovat na případné nepříznivé vlivy a minimalizovat tak jejich negativní dopad.

3.1.2 SLABÉ STRÁNKY

- Energetická náročnost technologie výroby

I přes vysoké investice vynaložené do modernizace výrobní technologie je výroba cementu značně náročná na spotřebu energie. Jedná se zejména o oblast paliva a elektrické energie. Prudké zvýšení cen těchto energií, zejména v posledním období, a dominantní postavení dodavatelů na českém trhu, má za následek zvýšení výrobních nákladů konečného produktu. Nárůst ceny elektrické energie od roku 2004 na cenovou úroveň roku 2008 činil 57%, nárůst paliva (černé uhlí) ve stejném období byl 43 %. Vyhledání alternativních náhrad za palivo je závislé na výskytu tohoto alternativního paliva na trhu, jeho množství, ceny, lokality a příznivé logistiky.

- Distribuce produktů k zákazníkovi

Cementářský trh na území ČR je rozdělen dle rozmístění jednotlivých výrobců cementu, resp. možnosti realizace dodávek v jejich regionu. Schéma výrobců cementu v ČR (viz příloha č. 3) mapuje přirozené rozdělení trhu dle lokality jednotlivých výrobců. Optimální přepravní vzdálenost pro realizaci dodávek požadovaných přesně v čase a kvalitě se pohybuje ve vzdálenosti cca 150-200 km od výrobce.

- Absence marketingového oddělení

Marketingový útvar (oddělení) se mimo jiné angažuje v oblasti vývoje výrobku, v rozhodování o výrobním programu a cenové politice, v distribuční politice, dbá na adresnou komunikaci se zákazníky atd.

Právě skutečnost, že ve společnosti Cement Hranice neexistuje marketingový útvar, je příčinou toho, že manažeři dalších útvarů společnosti častokrát neuskutečňují své dílčí aktivity koordinovaně, což by mělo v opačném případě za následek fakt, že by postupem času došlo ke zlepšování konkurenční pozice a image společnosti na trhu.

- Omezená výrobní kapacita

Při vývoji rychlého nárůstu stavební výroby může dojít k teoretické možnosti limitu časového využití výrobní kapacity, a to zejména v měsících vysoké sezónní poptávky.

3.1.3 PŘÍLEŽITOSTI

- Inovace produktů, resp. nové druhy cementů

Současná výroba cementu je stále více environmentálně i energeticky náročnější a je rovněž zatížena povinností snižovat emise skleníkových plynů z výpalu slínku.

Pro výrobce cementu je tedy nezbytné reagovat. Výrobci se proto snaží rozšířit současný tržní sortiment o portlandské cementy s vápencem. Je potřeba zaměřit se také na inovaci dalších druhů cementů.

- Další zdroje alternativních paliv

Společnost se snaží vyhledávat nové zdroje alternativních paliv použitelné v cementářské technologii na tuzemském trhu, popř. zvážit ekonomický dopad využití zdrojů v zahraničí, a to i v koordinaci v rámci skupiny Buzzi Unicem.

- Nové projekty v infrastruktuře

Společnost by se měla zapojit do realizace státních zakázek v oblasti infrastruktury (výstavba dálnic a dalších podobných projektů, neboť jediné kvalitní infrastruktura je pilířem kvalitní distribuční sítě cementu).

- Úspora nákladů

Společnost by nadále měla prohlubovat hledání potenciálních zdrojů úspor a jejich realizaci prostřednictvím nových projektů vedoucích k minimalizaci nákladů.

- Získávání nových zákazníků

V rámci koordinace trhu ve skupině Buzzi Unicem má společnost možnost zásobování výrobců betonových směsí na přilehlém polském trhu.

3.1.4 HROZBY

- Konkurenti v odvětví

Mezi největší konkurenty společnosti v rámci českého cementářského trhu patří:

- **Českomoravský cement, a.s.** - akcionářem je nizozemská společnost Heidelberg Cement Central Europe East Holding,
- **Holcim (Česko), a.s.** – člen švýcarské skupiny Holcim Ltd.,
- **Lafarge Cement, a.s.** – člen francouzské skupiny Lafarge,
- **CEMEX Czech Republic, k.s.** – člen mexické skupiny CEMEX, S.A.B. de C.V. MEXICO. Jedná se o mlýnici cementu v Dětmovicích, slínek pro výrobu cementu je dovážen z polského závodu CEMEX Polska sp.z.o.o., odhadovaná výroba cca 120 tis. tun ročně.

Výše uvedené společnosti (s výjimkou CEMEXu) budou zahrnuty do výpočtu finanční analýzy cementářského odvětví (viz kapitola 3.2 Finanční analýza).

Podrobnější charakteristika těchto společností je uvedena v příloze č. 4.

Mezi další konkurenty, kteří však nepůsobí v České republice, ale leží v blízkosti hranické cementárny, patří závody na Slovensku:

- **Považská cementáreň, a.s., Ladce** - strategickým partnerem je německá společnost Berger Holding, GmbH, Passau,
- **CEMMAK, a.s. Horné Srnie** – spadá pod rakouskou skupinu Asamer & Hufnagl Baustoff Holding Wien GmbH Co.

Rozložení územní působnosti a výše exportu a importu cementu v České republice je přehledně znázorněn na mapě exportu a importu pro rok 2008 (viz příloha č. 5: Schéma importu a exportu cementu v roce 2008).

- Kritika výroby cementu ze strany veřejnosti

I přes nemalé investiční prostředky vynakládané společností na investiční projekty spojené s příznivým vlivem na životní prostředí je kritika veřejnosti podporovaná ekologickými organizacemi směrem k výrobě cementu stále nepříznivá.

- Obchodování s emisními povolenkami

Cementářské společnosti (zmíněné v kapitole 3.1.2 Slabé stránky – Konkurenti v odvětví) se nacházejí ve druhém obchodovacím období emisních povolenek, které končí v roce 2013. V období po r. 2013, kdy již základní objem povolenek nebude přidělován zdarma, bude nutno emisní povolenky v zatím nejistém mechanismu nakupovat. Lze proto předpokládat ztrátu konkurenceschopnosti českého cementářského průmyslu při ceně povolenky cca 35 EUR v roce 2015.

- Nepříznivý vliv celosvětové hospodářské recese

Stavební výroba od roku 2003 měla vzestupný charakter. V roce 2008 již byl znatelný pokles tohoto ukazatele, obdobným způsobem se tak vyvíjela spotřeba cementu na obyvatele v ČR. Předpokládá se propad těchto ukazatelů i v roce 2009 (viz příloha č. 6: Makroekonomické ukazatele).

- Zvýšení objemu importu cementu

Blízké umístění výrobců cementu na příhraničním území Slovenska (Považská cementáreň, a.s., Ladce a CEMMAK, a.s. Horné Srnie) zasahuje do přirozeného regionálního trhu společnosti Cement Hranice. Vzhledem k tomu každoročně směřuje značné množství importu cementu z těchto slovenských cementáren na území Moravy. (viz příloha č. 7: Import cementu do ČR)

- Vývoj inflace, vývoj směnného kurzu

V roce 2008 inflace vzrostla o 6,3% oproti předcházejícímu roku. Tento vývoj měl vliv na zvýšení vstupních nákladů. Také kolísavost směnného kurzu \$, EURa, PLN má dopad na hospodaření společnosti (vliv kurzu \$ a EUR má dopad zejména na náklady, vliv kurzu EUR a PLN má dopad na tržby, export cementu na Slovensko a do Polska).

- Cenový vývoj energií a surovin včetně omezeného výběru strategických dodavatelů

Strategičtí dodavatelé energií, resp. surovin mají na trhu velice dominantní pozici (ČEZ - elektrická energie, OKD - uhlí, Mittal - struska, Precheza - sádrovec).

Toto dominantní postavení umožňuje těmto dodavatelům dodávat energii, resp. suroviny za takové ceny, jež vyhovují především jim, nikoli však jejich odběratelům.

Ke strategickým dodavatelům společnosti Cement Hranice se řadí i ČD Cargo zajišťující přepravu cementu po železnici. I ČD Cargo má na trhu dominantní postavení, díky němuž si diktuje výši ceny této přepravy.

3.2 FINANČNÍ ANALÝZA

Analýzou vybraných finančních ukazatelů společnosti Cement Hranice, akciová společnost, byl zhodnocen její vývoj v posledních pěti letech, tedy od roku 2003 do roku 2007. Toto časové období je postačující pro objektivní zachycení a porovnání hodnot. Podklady pro zjištění průměrných odvětvových finančních ukazatelů byly čerpány z výročních zpráv společností **Českomoravský cement, a.s., Holcim (Česko), a.s**

a **Lafarge Cement, a.s.**, tedy největších konkurentů společnosti, které jsou k dispozici v obchodních rejstřících [15, 16, 17]. Výroční zprávy výše uvedených výrobců cementu jsou však dosud zveřejněny pouze do roku 2007, proto srovnání v roce 2008 není možné.

3.2.1 UKAZATELE RENTABILITY

Rentabilita je schopnost podniku dosahovat zisku pomocí investovaného kapitálu, je formou vyjádření míry zisku z podnikání. Ve výpočtu se poměruje zisk k různým základnám např. tržby, aktiva, vlastní kapitál, náklady. Jedná se o ukazatele, které jednoznačně nejvíce zajímají akcionáře. Obecně by ukazatelé rentability v časové řadě měly mít rostoucí tendenci.

V níže uvedené tabulce 1 je přehled uvedených ukazatelů všech společností cementářského odvětví, nacházejících se na území ČR, a to v období od roku 2003 - 2007 včetně výpočtu průměru za cementářské odvětví. V tabulce jsou uvedeny také výpočty tržby a zisku na jednoho pracovníka. Ukazatel tržeb na 1 pracovníka v tis. Kč je ve velké míře ovlivněn počtem stálých kmenových zaměstnanců bez zahrnutí počtu všech osob pracujících v podniku (např. agenturní pracovníci apod.). Cement Hranice, akciová společnost se pohybuje vysoko nad odvětvovým průměrem tohoto ukazatele.

Ukazatel zisk na jednoho pracovníka má také vazbu na počet kmenových pracovníků firmy.

Také v tomto ukazateli společnost Cement Hranice překračuje odvětvový průměr, zbývající společnosti se pohybují nad jeho úrovní.

Tab. 1: Vybrané základní ukazatele a poměrové ukazatele rentability

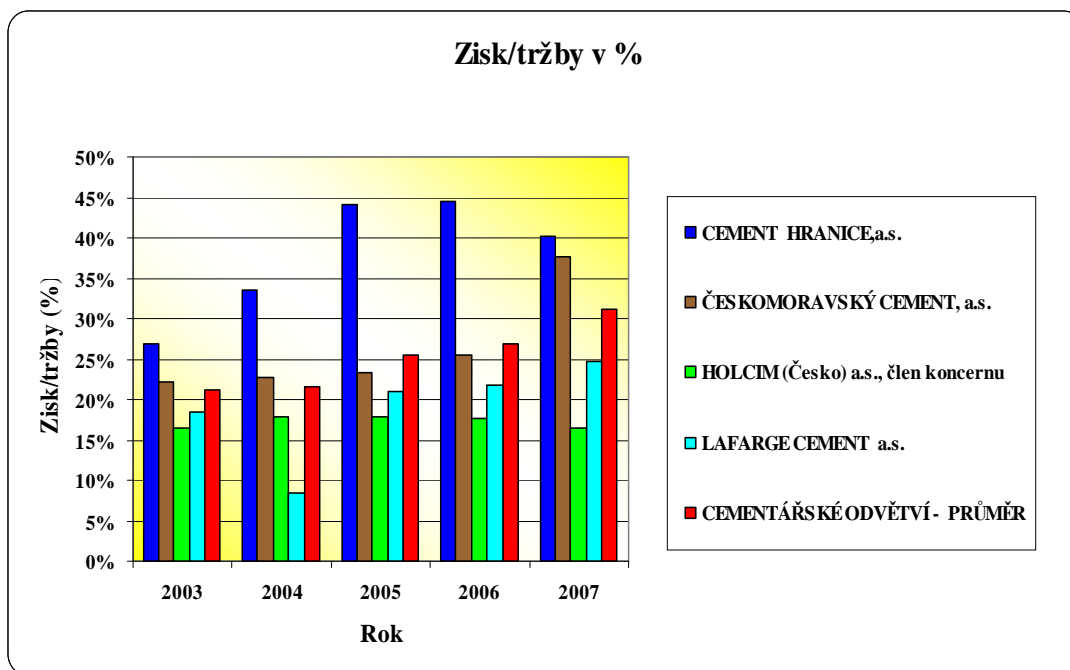
VYBRANÉ UKAZATELE FINANČNÍ ANALÝZY					
v tis. Kč					
ZÁKLADNÍ UKAZATELE A POMĚROVÉ UKAZATELE - RENTABILITA					
CEMENT HRANICE, a.s.	2003	2004	2005	2006	2007
Hospodářský výsledek	408 494	500 578	659 323	763 124	859 092
Tržby	1 515 267	1 493 960	1 497 563	1 717 043	2 141 536
Aktiva	2 194 131	2 018 440	2 210 418	2 215 499	2 393 238
Vlastní kapitál	1 148 988	1 325 950	1 653 627	1 756 314	1 850 084
Náklady=výkon.spotřeba+osobní náklady+odpisy	837 395	812 924	818 662	916 134	1 106 645
Celkem zaměstnanci	193	174	167	165	170
Rentabilita tržeb=HV/tržby	26,96%	33,51%	44,03%	44,44%	40,12%
Rentabilita celkového kapitálu=HV/Aktiva	18,62%	24,80%	29,83%	34,44%	35,90%
Rentabilita vlastního kapitálu=HV/Vlastní kapitál	35,55%	37,75%	39,87%	43,45%	46,44%
Rentabilita nákladů=HV/Náklady	48,78%	61,58%	80,54%	83,30%	77,63%
Tržba/pracovník (v tis. Kč) produktivita práce	7 851	8 586	8 967	10 406	12 597
Zisk/pracovník (v tis. Kč)	2 117	2 877	3 948	4 625	5 053
ČESKOMORAVSKÝ CEMENT, a.s.					
Hospodářský výsledek	682 253	734 176	802 177	936 775	1 522 534
Tržby	3 073 628	3 222 714	3 427 028	3 665 077	4 048 768
Aktiva	6 027 716	6 867 146	6 261 869	6 162 031	6 441 025
Vlastní kapitál	1 817 313	1 917 716	2 024 802	2 213 039	2 778 564
Náklady=výkon.spotřeba+osobní náklady+odpisy	2 025 496	2 109 033	2 226 867	2 217 948	2 472 894
Celkem zaměstnanci	733	705	661	599	597
Rentabilita tržeb=HV/tržby	22,20%	22,78%	23,41%	25,56%	37,60%
Rentabilita celkového kapitálu=HV/Aktiva	11,32%	10,69%	12,81%	15,20%	23,64%
Rentabilita vlastního kapitálu=HV/Vlastní kapitál	37,54%	38,28%	39,62%	42,33%	54,80%
Rentabilita nákladů=HV/Náklady	33,68%	34,81%	36,02%	42,24%	61,57%
Tržba/pracovník (v tis. Kč) produktivita práce	4 193	4 571	5 185	6 119	6 782
Zisk/pracovník (v tis. Kč)	931	1 041	1 214	1 564	2 550
HOLCIM (Česko) a.s., člen koncernu					
Hospodářský výsledek	329 271	361 574	369 622	368 003	393 709
Tržby	1 999 317	2 030 602	2 071 137	2 091 544	2 394 693
Aktiva	2 876 214	2 965 682	2 873 220	2 855 679	3 187 317
Vlastní kapitál	1 405 158	1 474 418	1 490 005	1 537 150	888 743
Náklady=výkon.spotřeba+osobní náklady+odpisy	1 486 115	1 547 746	1 639 866	1 678 717	1 936 989
Celkem zaměstnanci	374	360	364	375	414
Rentabilita tržeb=HV/tržby	16,47%	17,81%	17,85%	17,59%	16,44%
Rentabilita celkového kapitálu=HV/Aktiva	11,45%	12,19%	12,86%	12,89%	12,35%
Rentabilita vlastního kapitálu=HV/Vlastní kapitál	23,43%	24,52%	24,81%	23,94%	44,30%
Rentabilita nákladů=HV/Náklady	22,16%	23,36%	22,54%	21,92%	20,33%
Tržba/pracovník (v tis. Kč) produktivita práce	5 346	5 641	5 690	5 577	5 784
Zisk/pracovník (v tis. Kč)	880	1 004	1 015	981	951
LAFARGE CEMENT a.s.					
Hospodářský výsledek	185 964	91 180	251 316	262 272	346 103
Tržby	1 011 944	1 093 456	1 199 849	1 203 969	1 401 345
Aktiva	2 266 806	2 178 145	2 416 649	2 374 079	2 504 686
Vlastní kapitál	2 013 412	1 947 569	2 127 013	2 139 181	2 232 826
Náklady=výkon.spotřeba+osobní náklady+odpisy	807 296	830 703	848 693	845 882	949 294
Celkem zaměstnanci	164	197	186	186	185
Rentabilita tržeb=HV/tržby	18,38%	8,34%	20,95%	21,78%	24,70%
Rentabilita celkového kapitálu=HV/Aktiva	8,20%	4,19%	10,40%	11,05%	13,82%
Rentabilita vlastního kapitálu=HV/Vlastní kapitál	9,24%	4,68%	11,82%	12,26%	15,50%
Rentabilita nákladů=HV/Náklady	23,04%	10,98%	29,61%	31,01%	36,46%
Tržba/pracovník (v tis. Kč) produktivita práce	6 170	5 551	6 451	6 473	7 575
Zisk/pracovník (v tis. Kč)	1 134	463	1 351	1 410	1 871
CEMENTÁRSKÉ ODVĚTVÍ - PRŮMĚR					
Hospodářský výsledek	1 605 982	1 687 508	2 082 438	2 330 174	3 121 438
Tržby	7 600 156	7 840 732	8 195 577	8 677 633	9 986 342
Aktiva	13 364 867	14 029 413	13 762 156	13 607 288	14 526 266
Vlastní kapitál	6 384 871	6 665 653	7 295 447	7 645 684	7 750 217
Náklady=výkon.spotřeba+osobní náklady+odpisy	5 156 302	5 300 406	5 534 088	5 658 681	6 465 822
Celkem zaměstnanci	1 464	1 436	1 378	1 325	1 366
Rentabilita tržeb=HV/tržby	21,13%	21,52%	25,41%	26,85%	31,26%
Rentabilita celkového kapitálu=HV/Aktiva	12,02%	12,03%	15,13%	17,12%	21,49%
Rentabilita vlastního kapitálu=HV/Vlastní kapitál	25,15%	25,32%	28,54%	30,48%	40,28%
Rentabilita nákladů=HV/Náklady	31,15%	31,84%	37,63%	41,18%	48,28%
Tržba/pracovník (v tis. Kč) produktivita práce	5 191	5 460	5 947	6 549	7 311
Zisk/pracovník (v tis. Kč)	1 097	1 175	1 511	1 759	2 285

Zdroj: zpracováno autorkou

Mezi nejčastěji používané ukazatele rentability patří: [6]

- **rentabilita tržeb** – vypočítá se jako poměr mezi hospodářským výsledkem a tržbami. Vyjadřuje, jakého čistého zisku firma dosahuje z 1 Kč tržeb, tomuto ukazateli se také říká ziskové rozpětí.

Graf č. 1: Zisková marže=rentabilita tržeb



Zdroj: zpracováno autorkou

Vývoj stavební výroby ve sledovaném období zapříčinil nárůst tržeb u všech firem. Také ukazatel rentability tržeb (viz graf č. 1) měl každoroční mírný vzestup.

V roce 2007 je patrný mírný pokles u společnosti Cement Hranice a Holcim (Česko), a.s. U společnosti Cement Hranice z úrovně ve výši 44,44% v roce 2006 na 40,12% v roce 2007 a u společnosti Holcim (Česko) a.s. ze 17,59% na 16,44%. Toto bylo zapříčiněno nárůstem nákladů, a to zejména z důvodů zvýšení ceny elektrické energie, uhlí a dalších vstupních surovin.

Naopak společnosti Českomoravský cement, a.s. a Lafarge Cement, a.s. zaznamenaly výrazné zvýšení v roce 2007 oproti roku 2006, a to z 25,56% na 37,60%, resp. 21,78% na 24,70%.

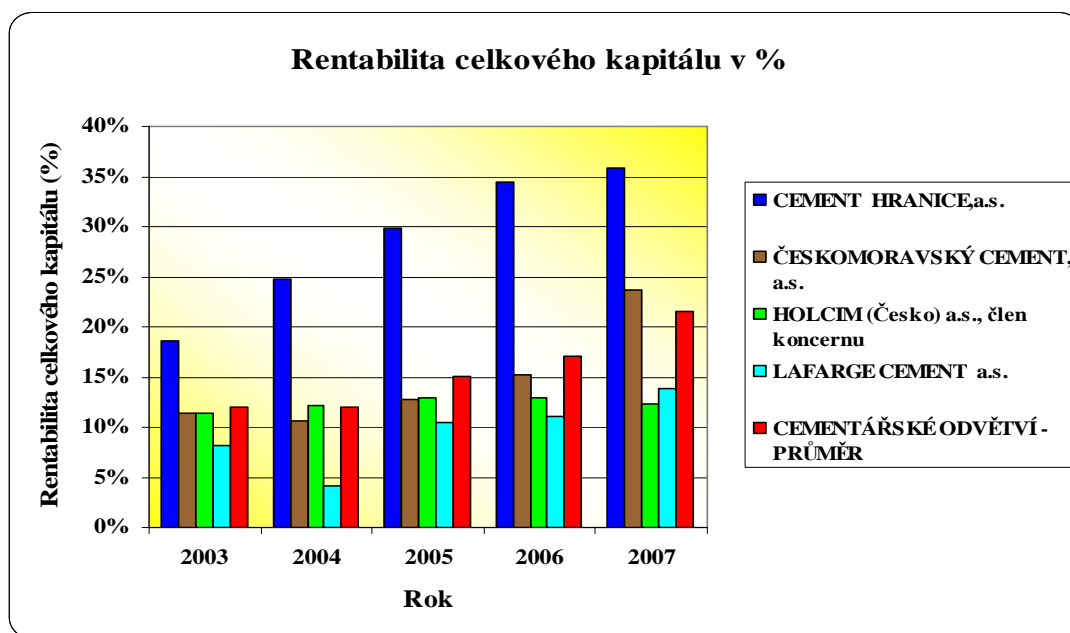
Odvětvový průměr ukazatele rentability tržeb stoupl z hodnoty ve výši 26,85% roce 2006 na 31,26% v roce 2007. Značný vliv na hospodářský výsledek společnosti Českomoravský cement, a.s. roku 2007 měl finanční výsledek hospodaření ve výši 187 157 tis. Kč (náklad. úroky z přijaté půjčky od společnosti Heidelberg Cement 115 mil Kč a rozpuštění opravné položky ke své investici ve společnosti Českomoravské šterkovny, a.s. ve výši 294 mil. Kč). V případě eliminace tohoto dopadu by měl tento ukazatel rentability tržeb hodnotu v roce 2007 ve výši 30,34%.

Také společnost Lafarge Cement zaznamenala mírný nárůst tohoto ukazatele z 21,78% v roce 2006 na 24,70% v roce 2007. Pouze v roce 2004 zaznamenala společnost pokles na 8,34%. Hospodářský výsledek byl v tomto roce výrazně ovlivněn ztrátou z prodeje finanční investice ve společnosti Lafarge Colbet a.s. (ztráta ve výši cca 76 900 tis. Kč).

Ve sledovaném období od roku 2003 do roku 2007 pouze společnost Cement Hranice v každém roce překračovala odvětvový průměr ukazatele rentability tržeb, společnost Českomoravský cement, a.s se v tomto ukazateli pohybovala na úrovni odvětvového průmyslu.

- **rentabilita celkového kapitálu** – vyjadřuje poměr mezi hospodářským výsledkem a aktivy podniku. Ukazatel hodnotí výnosnost celkového vloženého kapitálu (aktiva).

Graf. č. 2: Rentabilita celkového kapitálu



Zdroj: zpracováno autorkou

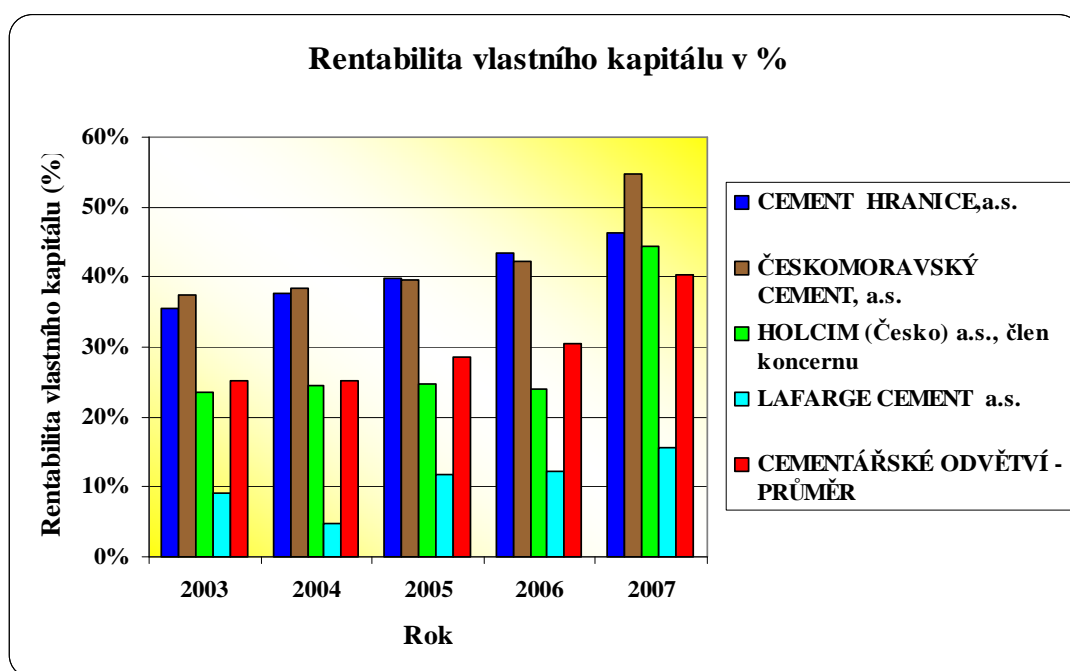
V ukazateli rentabilita celkového kapitálu (viz graf č. 2) je u všech společností ve sledovaném období patrný vzestup s výjimkou firmy Lafarge Cement a.s. v roce 2004.

V roce 2007 je tento ukazatel u firmy Českomoravský cement, a.s. ovlivněn rozpuštěním opravné položky k investici s dopadem na zisk.

I v tomto ukazateli rentability celkového kapitálu firma Cement Hranice, akciová společnost znatelně překračuje odvětvový průměr v celém sledovaném období.

- rentabilita vlastního kapitálu – vypočítá se jako poměr mezi hospodářským výsledkem a vlastním kapitálem. Jde o rozhodující ukazatel, neboť měří efektivnost, s níž podnik využívá svého kapitálu.

Graf č. 3: Rentabilita vlastního kapitálu



Zdroj: zpracováno autorkou

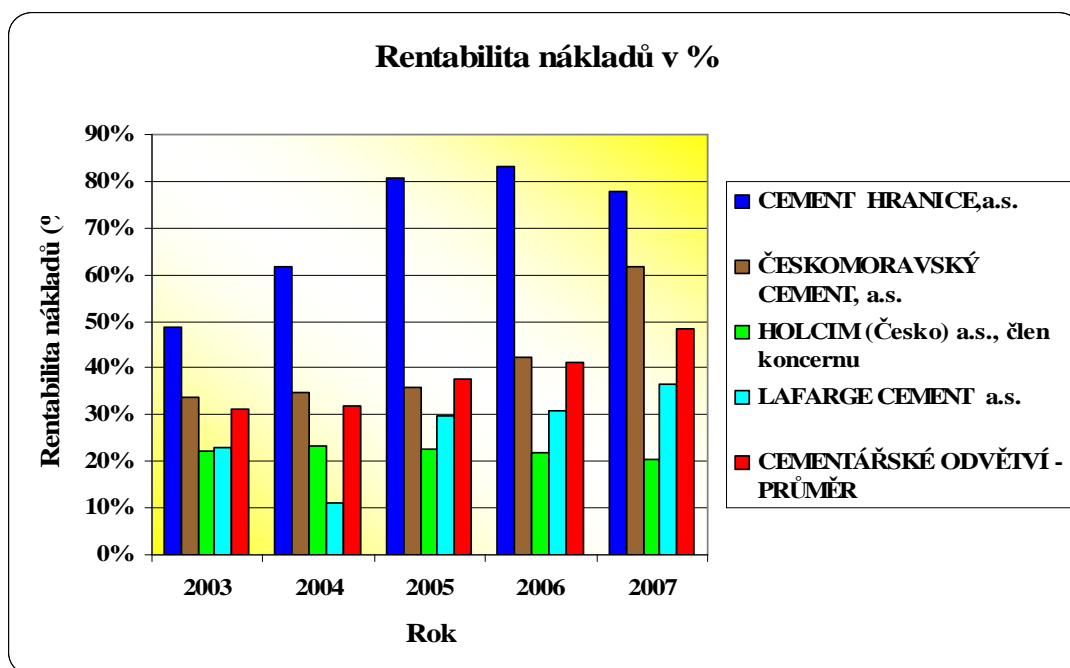
Ukazatel rentability vlastního kapitálu (viz graf č. 3) vykazuje u všech společností meziroční mírný nárůst.

Lafarge Cement, a.s. v roce 2004 zaznamenala propad tohoto ukazatele, a to již uvedeným dopadem ztráty z prodeje finanční investice.

Také u tohoto ukazatele je nutno upozornit na vliv rozpuštění opravné položky v roce 2007 u společnosti Českomoravský cement s dopadem na hospodářský výsledek společnosti. Odvětvového průměru tohoto ukazatele dosahovaly v jednotlivých letech pouze společnosti Cement Hranice a Českomoravský cement.

- **rentabilita nákladů** - udává, kolik Kč zisku připadá na 1 Kč nákladů. Čím vyšší je ukazatel rentability nákladů, tím lépe podnik zhodnocuje náklady vložené do hospodářské činnosti. Pro objektivní srovnání výše nákladů u všech společností byly do výpočtu nákladů zahrnuty položky výkon. spotřeby, osobní náklady a odpisy. Cílem takto stanovených nákladů bylo eliminovat vliv neporovnatelných hodnot (např. náklady na emisní povolenky).

Graf č. 4: Rentabilita nákladů



Zdroj: zpracováno autorkou

Vývoj ukazatele rentability nákladů (viz graf č. 4) má u všech firem ve sledovaném období vzrůstající tendenci až do roku 2006 s výjimkou společnosti Lafarge Cement, a.s. v roce 2004 (opět vliv dopadu ztráty z prodeje finanční investice).

V roce 2007 již došlo u společností Cement Hranice a Holcim (Česko) k mírnému snížení v tomto ukazateli, z důvodu zvýšení ceny elektrické energie, uhlí a dalších vstupních

surovin. Lze předpokládat propad rentability nákladů v dalších letech i u ostatních společností z důvodu dalšího zdražování vstupů do výroby a dopadu celosvětové recese.

3.2.2 UKAZATELE LIKVIDITY

Měří schopnost podniku uspokojit své běžné závazky. Ukazatele mají odpovédět na otázku, zda bude firma schopna splatit své dluhy, když nastane doba jejich splatnosti. Nedostatek likvidity vede k tomu, že podnik není schopen využít ziskových příležitostí, které se při podnikání objeví, nebo není schopen hradit své běžné závazky, což může vyústit v platební neschopnost. Z hlediska názvu a obsahu ukazatelů se zpravidla používají tři základní ukazatele: [6]

- celková (běžná) - doporučená hodnota $<1,5 - 2,5>$,
- pohotová - doporučená hodnota $<1 - 1,5>$,
- okamžitá likvidita - doporučená hodnota $<0,9 - 1,1>$.

Z hlediska interpretace vypočítaných hodnot ukazatelů likvidity je důležité přihlédnout k tomu, pro kterou cílovou skupinu je analýza zpracovávána. Z hlediska věřitele bude vhodnější, budou-li hodnoty dosahovat horní hranice pásma, vlastníci by naopak měli přivítat hodnoty blíže spodní hranici pásma.

Ukazatele likvidity jsou obecně vztaženy k výši krátkodobých závazků a krátkodobých úvěrů. Z níže uvedené tabulky 2 vyplývá, že ve sledovaném období firma Holcim (Česko) a.s. čerpala vysoký úvěr. Stejná společnost v roce 2007 vykázala v krátkodobých závazcích výrazný nárůst a to vlivem úvěru od mateřské společnosti Holcim Auslandsbeteiligung GmbH ve formě krátkodobé půjčky ve výši 733 250 tis. Kč.

Tab. 2: Vybrané ukazatele likvidity

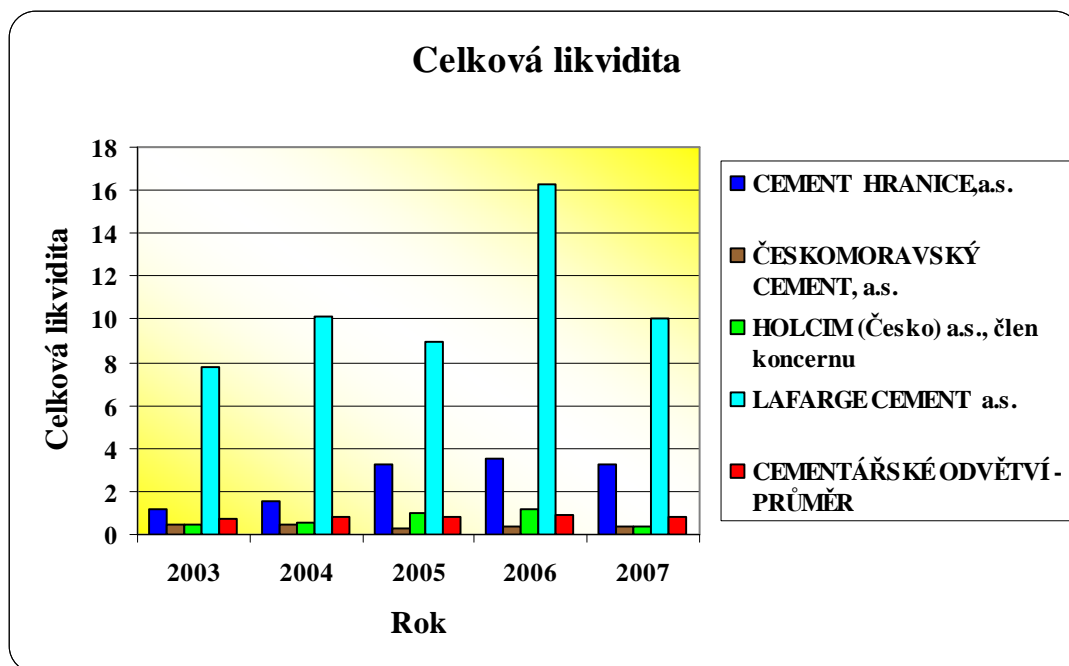
VYBRANÉ UKAZATELE FINANČNÍ ANALÝZY							
v tis. Kč							
POMĚROVÉ UKAZATELE - LIKVIDITA							
CEMENT HRANICE,a.s.		doporučené hodnoty	2003	2004	2005	2006	2007
Oběžná aktiva			637 855	584 998	797 716	1 024 583	1 227 905
Zásoby			88 980	77 061	79 123	103 553	147 862
Krátkodobé pohledávky			318 972	275 525	600 159	573 481	540 656
Finanční majetek			19 176	136 412	53 464	314 623	538 655
Krátkodobé závazky			693 111	553 417	403 811	292 519	372 770
Krátkodobé úvěry			1 631	0	0	0	1 355
Běžná likvidita=OA/Krát.závazky+krát.úvěr	1,5-2,5		0,92	1,06	1,98	3,50	3,28
Pohotová likvidita=OA-zásoby/Krát.závazky+krátk.úvěr	1-1,5		0,79	0,92	1,78	3,15	2,89
Okamžitá likvidita=Fin.majet/Krát.závazky+krát.úvěr	0,9-1,1		0,03	0,25	0,13	1,08	1,44
ČESKOMORAVSKÝ CEMENT, a.s.							
Oběžná aktiva			1 155 392	1 084 867	1 050 491	1 146 721	1 048 377
Zásoby			284 537	271 069	225 973	202 395	270 636
Krátkodobé pohledávky			881 511	796 962	810 107	926 206	755 883
Finanční majetek			38 240	16 800	13 984	18 030	21 782
Krátkodobé závazky			2 345 385	2 390 786	3 630 121	3 337 128	3 154 313
Krátkodobé úvěry			150 000	23 133	45 974	72 862	0
Běžná likvidita=OA/Krát.závazky+krát.úvěr	1,5-2,5		0,46	0,45	0,29	0,34	0,33
Pohotová likvidita=OA-zásoby/Krát.závazky+krátk.úvěr	1-1,5		0,35	0,34	0,22	0,28	0,25
Okamžitá likvidita=Fin.majet/Krát.závazky+krát.úvěr	0,9-1,1		0,02	0,01	0,00	0,01	0,01
HOLCIM (Česko) a.s., člen koncernu							
Oběžná aktiva			597 755	729 857	487 429	514 800	557 426
Zásoby			67 546	184 241	188 960	174 837	198 148
Krátkodobé pohledávky			342 033	434 314	287 157	325 780	346 429
Finanční majetek			90 316	110 212	11 232	14 203	12 522
Krátkodobé závazky			311 730	762 762	382 254	225 670	1 053 187
Krátkodobé úvěry			1 140 000	585 000	97 536	196 859	327 830
Běžná likvidita=OA/Krát.závazky+krát.úvěr	1,5-2,5		0,41	0,54	1,02	1,22	0,40
Pohotová likvidita=OA-zásoby/Krát.závazky+krátk.úvěr	1-1,5		0,37	0,40	0,62	0,80	0,26
Okamžitá likvidita=Fin.majet/Krát.závazky+krát.úvěr	0,9-1,1		0,06	0,08	0,02	0,03	0,01
LAFARGE a.s.							
Oběžná aktiva			888 977	931 912	1 254 181	1 268 413	1 435 939
Zásoby			186 280	171 593	167 840	182 833	199 240
Krátkodobé pohledávky			269 665	312 494	409 004	276 125	192 725
Finanční majetek			431 903	447 106	675 842	808 435	1 042 754
Krátkodobé závazky			114 353	91 932	140 086	78 108	142 788
Krátkodobé úvěry			0	0	0	0	0
Běžná likvidita=OA/Krát.závazky+krát.úvěr	1,5-2,5		7,77	10,14	8,95	16,24	10,06
Pohotová likvidita=OA-zásoby/Krát.závazky+krátk.úvěr	1-1,5		6,14	8,27	7,75	13,90	8,66
Okamžitá likvidita=Fin.majet/Krát.závazky+krát.úvěr	0,9-1,1		3,78	4,86	4,82	10,35	7,30
CEMENTARSKÉ ODVĚTVÍ - PRŮMĚR							
Oběžná aktiva			3 279 979	3 331 634	3 589 817	3 954 517	4 269 647
Zásoby			627 343	703 964	661 896	663 618	815 886
Krátkodobé pohledávky			1 812 181	1 819 295	2 106 427	2 101 592	1 835 693
Finanční majetek			579 635	710 530	754 522	1 155 291	1 615 713
Krátkodobé závazky			3 464 579	3 798 897	4 556 272	3 933 425	4 723 058
Krátkodobé úvěry			1 291 631	608 133	143 510	269 721	329 185
Běžná likvidita=OA/Krát.závazky+krát.úvěr	1,5-2,5		0,69	0,76	0,76	0,94	0,85
Pohotová likvidita=OA-zásoby/Krát.závazky+krátk.úvěr	1-1,5		0,56	0,60	0,62	0,78	0,68
Okamžitá likvidita=Fin.majet/Krát.závazky+krát.úvěr	0,9-1,1		0,12	0,16	0,16	0,27	0,32

Zdroj: zpracováno autorkou

- **celková likvidita** = oběžná aktiva / krátkodobé závazky+krátkodobý úvěr.

Tento ukazatel měří platební schopnost podniku v krátkém období. Vyjadřuje, kolik korun oběžného majetku připadá na 1 Kč krátkodobých závazků. Za přijatelnou hodnotu se považují hodnoty v intervalu $<1,5 - 2,5>$. Čím vyšší je hodnota ukazatele, tím je pravděpodobnější zachování platební schopnosti podniku.

Graf č. 5: Celková likvidita



Zdroj: zpracováno autorkou

Cement Hranice, akciová společnost v ukazateli běžné likvidity (viz graf č. 5) vykazuje vzestup a od roku 2005 hodnoty přesahují doporučený limit. Lze tedy konstatovat, že tento poměr je vyvážený.

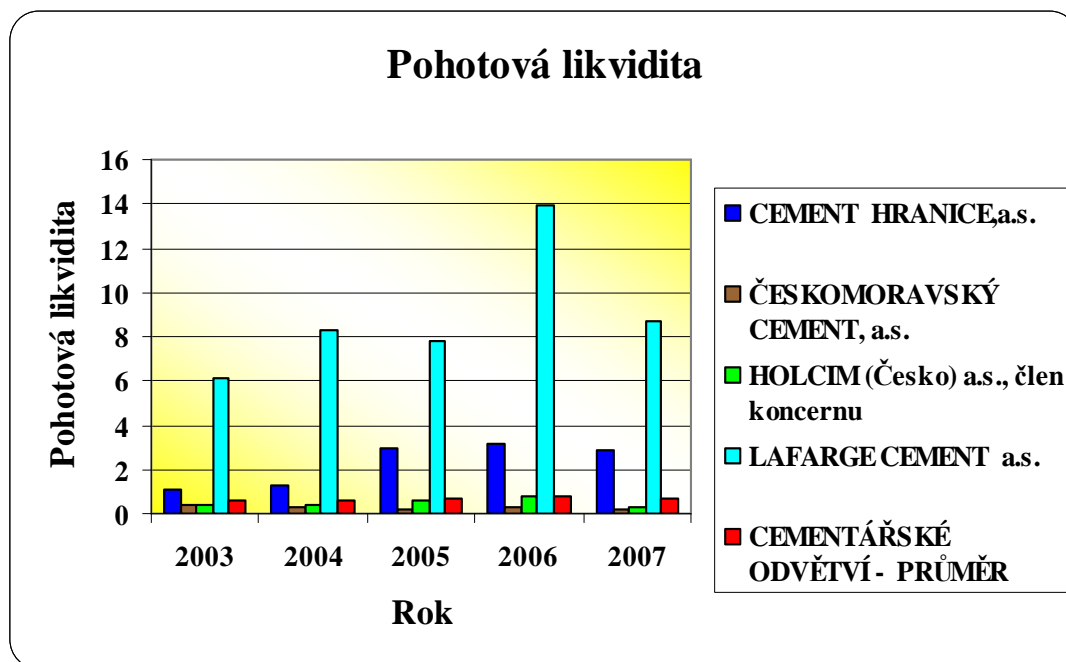
Dále je z grafu zřetelné, že společnost Lafarge Cement, a.s. po celé období výrazně překračuje v ukazateli celkové likvidity jak odvětvový průměr, tak i doporučenou hodnotu. To je dáno nízkými krátkodobými závazky a nulovou hodnotou krátkodobého úvěru a výší oběžných aktiv.

Ostatní společnosti v ukazateli celkové likvidity nedosahují doporučených hodnot.

- **pohotov^á likvidita** = (oběžná aktiva – zásoby) / krátkodobé závazky + krátkodobý úvěr.

Hodnoty u pohotov^é likvidity mají standardní hodnoty <1 – 1,5>. Vyšší hodnota tohoto ukazatele je příznivá pro věřitele, nebude však příznivá pro akcionáře pro značný objem vázaných aktiv ve formě pohotov^{ých} prostředků.

Graf č. 6: Pohotov^á likvidita



Zdroj: zpracováno autorkou

V ukazateli pohotov^á likvidita (viz graf č. 6) se společnost Cement Hranice pohybuje v rozpětí doporučených hodnot.

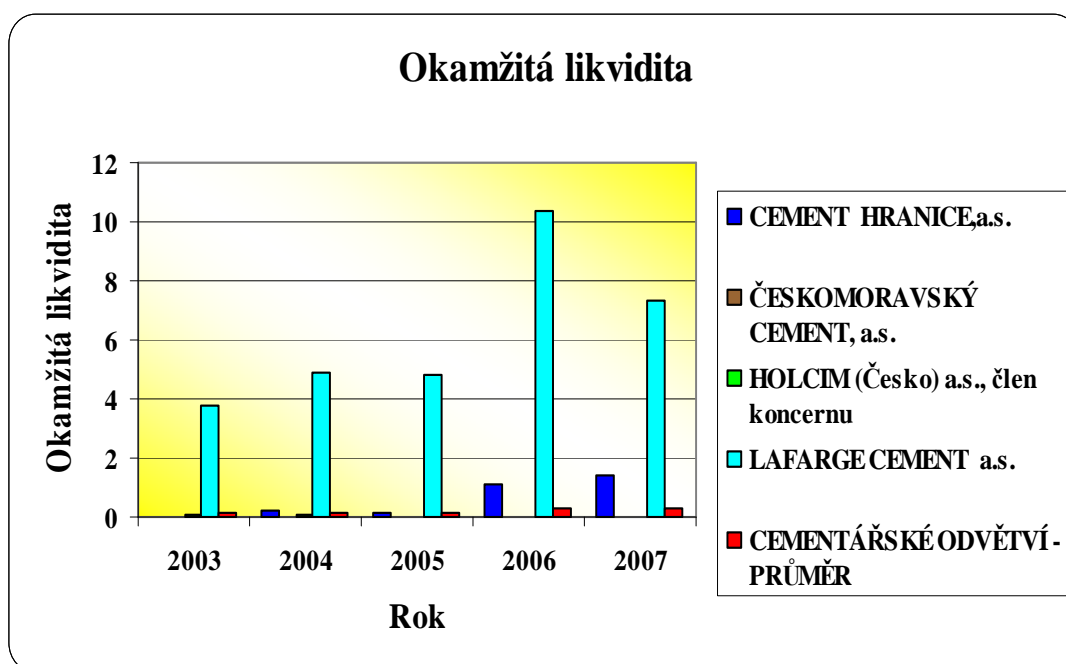
U společnosti Lafarge Cement je vývoj tohoto ukazatele shodný s vývojem běžné likvidity.

I zde ostatní společnosti v ukazateli pohotov^é likvidity nedosahují požadovaných doporučených hodnot.

- **okamžitá likvidita** = finanční majetek / krátkodobé závazky+krátkodobý úvěr.

Pod pojmem pohotov^é platební prostředky je nutné si představit nejen sumu peněz na běžném účtu, jiných účtech či pokladně, ale patří zde i volně obchodovatelné cenné papíry, šeky. Okamžitá likvidita by měla dosahovat hodnoty <0,9 – 1,1>.

Graf č. 7: Okamžitá likvidita



Zdroj: zpracováno autorkou

Společnost Cement Hranice splňuje od roku 2006 požadovanou hodnotu ukazatele okamžité likvidity (viz graf č. 7). Společnost Lafarge Cement vysoce překračuje doporučenou úroveň ukazatele.

Ostatní společnosti se v ukazateli okamžité likvidity pohybují pod požadovanými hodnotami.

3.2.3 UKAZATELE FINANČNÍ STABILITY

Pojmem finanční stabilita neboli zadluženost vyjadřujeme skutečnost, že podnik používá k financování svých aktiv cizí zdroje. V reálné ekonomice u velkých podniků nepřichází v úvahu, že by podnik financoval veškerá svá aktiva z vlastního nebo naopak jen z kapitálu cizího. Analýza zadluženosti porovnává rozvahové položky a na základě toho zjistí, v jakém rozsahu jsou aktiva podniku financována cizími zdroji. Za základní lze považovat:

- celková zadluženost,
- finanční samostatnost,
- zadluženost vlastního kapitálu.

Z níže uvedených dat v tabulce 3 vyplývá, že v položce aktiv, vlastního kapitálu a cizích zdrojů u Holcim (Česko) a.s. v roce 2007 je opět patrný vliv půjčky vůči Holcim Auslandsbeteiligung GmbH ve formě dlouhodobé půjčky ve výši 747 090 tis. Kč a krátkodobé půjčky ve výši 733 250 tis. Kč.

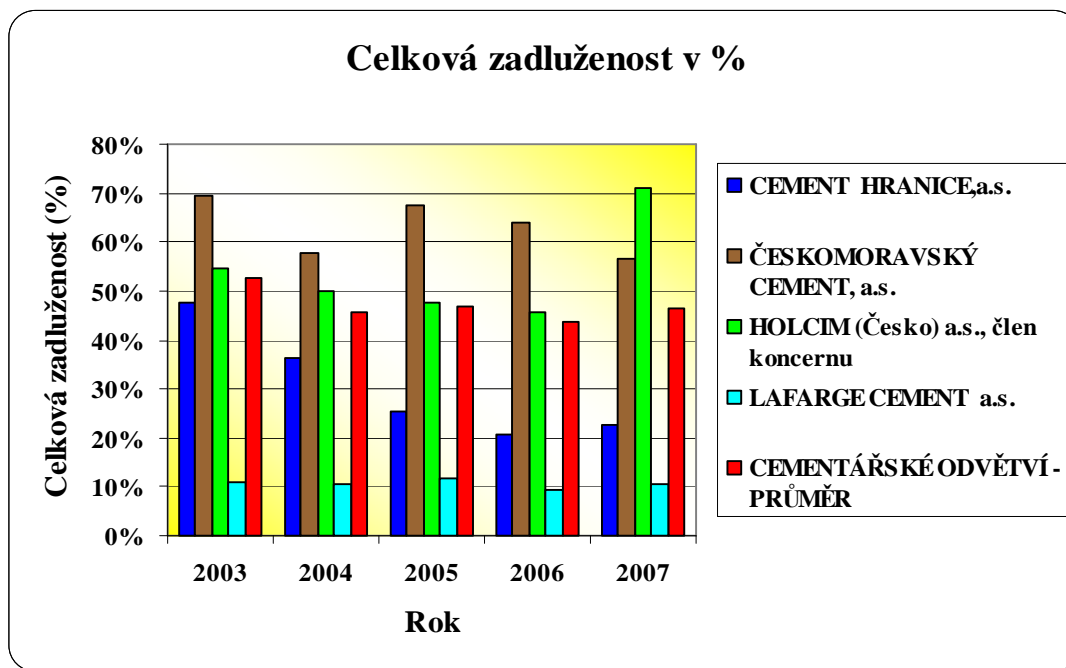
Tab. 3: Vybrané ukazatele finanční stability

VYBRANÉ UKAZATELE FINANČNÍ ANALÝZY					
v tis. Kč					
POMĚROVÉ UKAZATELE - FINANČNÍ STABILITA					
CEMENT HRANICE a.s.	2003	2004	2005	2006	2007
Aktiva	2 194 131	2 018 440	2 210 418	2 215 499	2 393 238
Vlastní kapitál	1 148 988	1 325 950	1 653 627	1 756 314	1 850 084
Cizí zdroje	985 143	692 490	556 791	459 185	543 154
Celková zadluženost=cizí zdroje/aktiva	44,90%	34,31%	25,19%	20,73%	22,70%
Finanční samostatnost=vlastní kapitál/aktiva	52,37%	65,69%	74,81%	79,27%	77,30%
Zadluženost vlast.kapitálu=cizí zdroje/vlastní kapitál	85,74%	52,23%	33,67%	26,14%	29,36%
ČESKOMORAVSKÝ CEMENT, a.s.					
Aktiva	6 027 716	6 867 146	6 261 869	6 162 031	6 441 025
Vlastní kapitál	1 817 313	1 917 716	2 024 802	2 213 039	2 778 564
Cizí zdroje	4 178 283	3 964 958	4 238 787	3 940 315	3 649 863
Celková zadluženost=cizí zdroje/aktiva	69,32%	57,74%	67,69%	63,95%	56,67%
Finanční samostatnost=vlastní kapitál/aktiva	30,15%	27,93%	32,34%	35,91%	43,14%
Zadluženost vlast.kapitálu=cizí zdroje/vlastní kapitál	229,92%	206,75%	209,34%	178,05%	131,36%
HOLCIM (Česko) a.s., člen koncernu					
Aktiva	2 876 214	2 965 682	2 873 220	2 855 679	3 187 317
Vlastní kapitál	1 405 158	1 474 418	1 490 005	1 537 150	888 743
Cizí zdroje	1 566 624	1 486 349	1 370 499	1 303 800	2 261 997
Celková zadluženost=cizí zdroje/aktiva	54,47%	50,12%	47,70%	45,66%	70,97%
Finanční samostatnost=vlastní kapitál/aktiva	48,85%	49,72%	51,86%	53,83%	27,88%
Zadluženost vlast.kapitálu=cizí zdroje/vlastní kapitál	111,49%	100,81%	91,98%	84,82%	254,52%
LAFARGE CEMENT a.s.					
Aktiva	2 266 806	2 178 145	2 416 649	2 374 079	2 504 686
Vlastní kapitál	2 013 412	1 947 569	2 127 013	2 139 181	2 232 826
Cizí zdroje	249 960	226 236	286 363	223 599	266 193
Celková zadluženost=cizí zdroje/aktiva	11,03%	10,39%	11,85%	9,42%	10,63%
Finanční samostatnost=vlastní kapitál/aktiva	88,82%	89,41%	88,01%	90,11%	89,15%
Zadluženost vlast.kapitálu=cizí zdroje/vlastní kapitál	12,41%	11,62%	13,46%	10,45%	11,92%
CEMENTÁŘSKÉ ODVĚTVÍ - PRŮMĚR					
Aktiva	13 364 867	14 029 413	13 762 156	13 607 288	14 526 266
Vlastní kapitál	6 384 871	6 665 653	7 295 447	7 645 684	7 750 217
Cizí zdroje	6 980 010	6 370 033	6 452 440	5 926 899	6 721 207
Celková zadluženost=cizí zdroje/aktiva	52,23%	45,40%	46,89%	43,56%	46,27%
Finanční samostatnost=vlastní kapitál/aktiva	47,77%	47,51%	53,01%	56,19%	53,35%
Zadluženost vlast.kapitálu=cizí zdroje/vlastní kapitál	109,32%	95,57%	88,44%	77,52%	86,72%

Zdroj: zpracováno autorkou

- **celková zadluženost** – udává poměr mezi cizími zdroji a aktivy, tedy o výši zadluženosti firmy. Čím vyšší je tento ukazatel, tím více je firma závislá na cizích zdrojích financování a jeho finanční stabilita je nižší.

Graf č. 8: Celková zadluženost



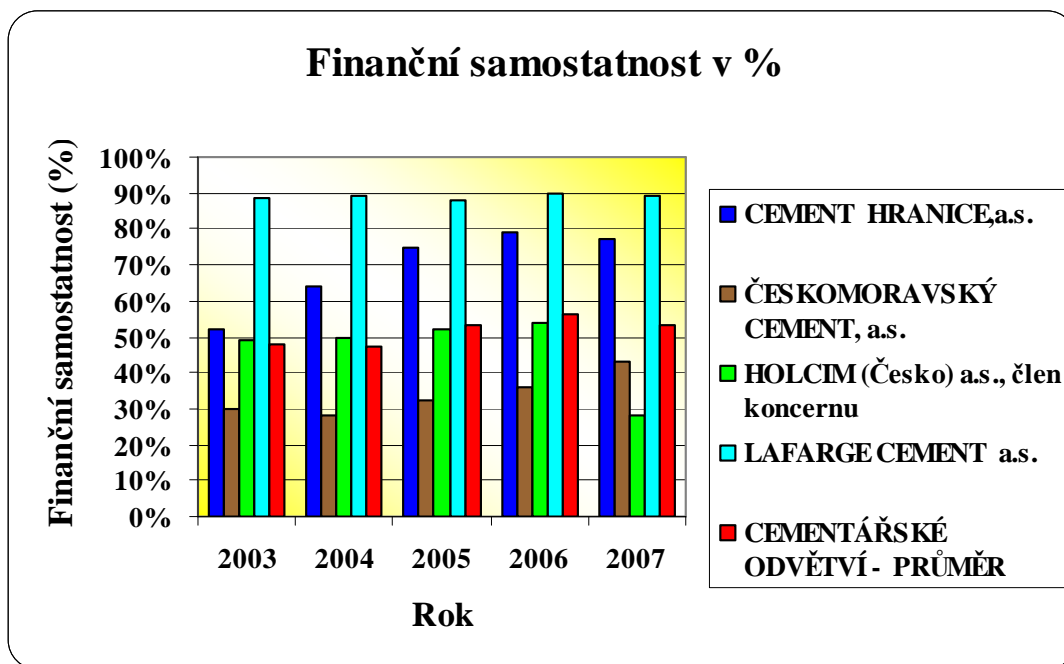
Zdroj: zpracováno autorkou

Cement Hranice, akciová společnost se v ukazateli celková zadluženost (viz graf č. 8) pohybuje pod odvětvovým průměrem, od roku 2004 má tento ukazatel klesající tendenci, což se jeví jako příznivý vývoj.

Společnost Lafarge Cement v tomto ukazateli dosahuje hodnot výrazně pod odvětvový průměr. Ostatní společnosti tyto hodnoty značně překračují.

- **finanční samostatnost** – poměr mezi vlastním kapitálem a aktivy firmy. Vyjadřuje proporcii, v níž jsou aktiva společnosti financována penězi akcionářů.

Graf č. 9: Finanční samostatnost



Zdroj: upraveno autorkou

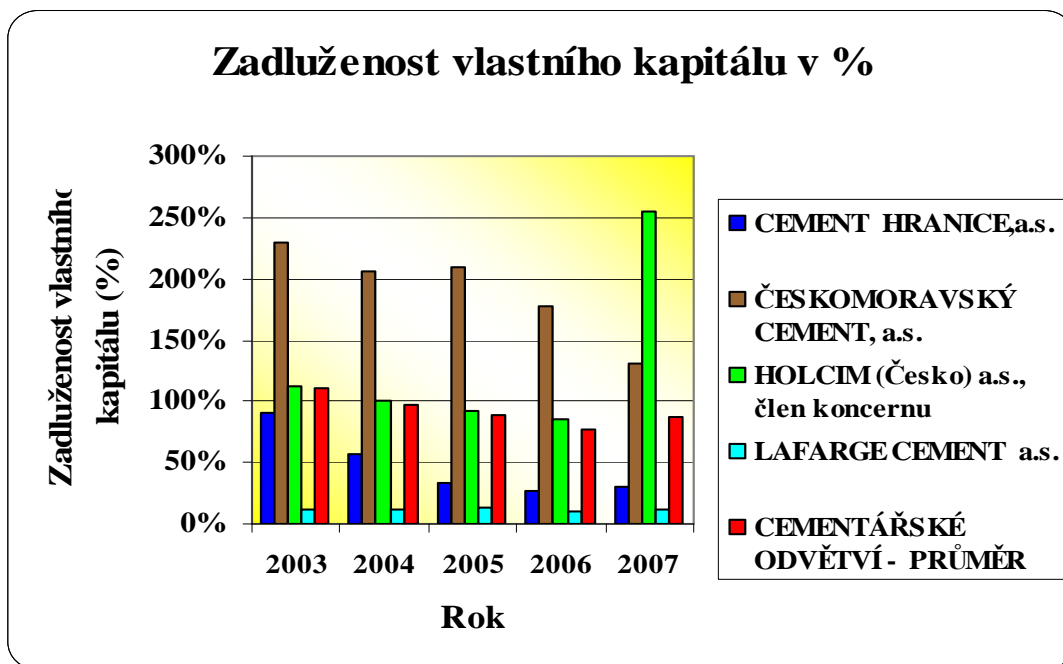
Podle grafu č. 9 i v tomto ukazateli společnost Cement Hranice vykazuje hodnoty nad odvětvovým průměrem a stejně tak společnost Lafarge Cement.

- **zadluženost vlastního kapitálu** – jde o podíl mezi cizími zdroji a vlastním kapitálem. Poskytuje informace o celkové zadluženosti i o stabilitě podniku.

Tak jako u ukazatele celkové zadluženosti společnost Cement Hranice od roku 2004 vykazuje u ukazatele zadluženosti vlastního kapitálu (viz graf č. 10) snížení této hodnoty.

Podobně je tomu u společnosti Lafarge Cement, ostatní společnosti se pohybují nad hodnotami průměru odvětví.

Graf č. 10: Zadluženost vlastního kapitálu



Zdroj: zpracováno autorkou

3.2.4 UKAZATELE AKTIVITY

Ukazatele aktivity měří schopnost společnosti využívat vložených prostředků a měří vázanost jednotlivých složek kapitálu v příslušných druzích aktiv a pasiv (viz tab. 4).

Za nejsledovanější ukazatele považujeme:

- doba obratu pohledávek,
- doba obratu zásob,
- doba obratu závazků.

Tab. 4: Vybrané ukazatele aktivity

VYBRANÉ UKAZATELE FINANČNÍ ANALÝZY v tis. Kč MÍRA VYUŽITÍ MAJETKU - FINANČNÍ AKTIVITA					
CEMENT HRANICE a.s.	2003	2004	2005	2006	2007
Tržby	1 515 267	1 493 960	1 497 563	1 717 043	2 141 536
Krátkodobé pohledávky	318 972	275 525	600 159	573 481	540 656
Zásoby	88 980	77 061	79 123	103 553	147 862
Krátkodobé závazky	693 111	553 417	403 811	292 519	372 770
Doba obratu pohledávek=krát.pohledávky/tržby*360 dní	75,78	66,39	144,27	120,24	90,89
Doba obratu zásob=zásoby/tržby*360 dní	21,14	18,57	19,02	21,71	24,86
Doba obratu závazků=krát.závazky/tržby*360 dní	164,67	133,36	97,07	61,33	62,66
Počet obrátek pohledávek= 360 dní / doba obratu pohled. nebo Tržby/pohled.	4,75	5,42	2,50	2,99	3,96
Počet obrátek zásob= 360 dní / doba obratu zásob. nebo Tržby/zásoby	17,03	19,39	18,93	16,58	14,48
Počet obrátek závazků= 360 dní / doba obratu závazků nebo Tržby/závazky	2,19	2,70	3,71	5,87	5,74
ČESKOMORAVSKÝ CEMENT, a.s.	3 073 628	3 222 714	3 427 028	3 665 077	4 048 768
Tržby	881 511	796 962	810 107	926 206	755 883
Krátkodobé pohledávky	284 537	271 069	225 973	202 395	270 636
Zásoby	2 345 385	2 390 786	3 630 121	3 337 128	3 154 313
Krátkodobé závazky					
Doba obratu pohledávek=krát.pohledávky/tržby*360 dní	103,25	89,03	85,10	90,98	67,21
Doba obratu zásob=zásoby/tržby*360 dní	33,33	30,28	23,74	19,88	24,06
Doba obratu závazků=krát.závazky/tržby*360 dní	274,70	267,07	381,33	327,79	280,47
Počet obrátek pohledávek= 360 dní / doba obratu pohled. nebo Tržby/pohled.	3,49	4,04	4,23	3,96	5,36
Počet obrátek zásob= 360 dní / doba obratu zásob. nebo Tržby/zásoby	10,80	11,89	15,17	18,11	14,96
Počet obrátek závazků= 360 dní / doba obratu závazků nebo Tržby/závazky	1,31	1,35	0,94	1,10	1,28
HOLCIM (Česko) a.s., člen koncernu	1 999 317	2 030 602	2 071 137	2 091 544	2 394 693
Tržby	342 033	434 314	287 157	325 780	346 429
Krátkodobé pohledávky	67 546	184 241	188 960	174 837	198 148
Zásoby	311 730	762 762	382 254	225 670	1 053 187
Krátkodobé závazky					
Doba obratu pohledávek=krát.pohledávky/tržby*360 dní	61,59	77,00	49,91	56,07	52,08
Doba obratu zásob=zásoby/tržby*360 dní	12,16	32,66	32,84	30,09	29,79
Doba obratu závazků=krát.závazky/tržby*360 dní	56,13	135,23	66,44	38,84	158,33
Počet obrátek pohledávek= 360 dní / doba obratu pohled. nebo Tržby/pohled.	5,85	4,68	7,21	6,42	6,91
Počet obrátek zásob= 360 dní / doba obratu zásob. nebo Tržby/zásoby	29,60	11,02	10,96	11,96	12,09
Počet obrátek závazků= 360 dní / doba obratu závazků nebo Tržby/závazky	6,41	2,66	5,42	9,27	2,27
LAFARGE CEMENT a.s.	1 011 944	1 093 456	1 199 849	1 203 969	1 401 345
Tržby	269 665	312 494	409 004	276 125	192 725
Krátkodobé pohledávky	186 280	171 593	167 840	182 833	199 240
Zásoby	114 353	91 932	140 086	78 108	142 788
Krátkodobé závazky					
Doba obratu pohledávek=krát.pohledávky/tržby*360 dní	95,93	102,88	122,72	82,56	49,51
Doba obratu zásob=zásoby/tržby*360 dní	66,27	56,49	50,36	54,67	51,18
Doba obratu závazků=krát.závazky/tržby*360 dní	40,68	30,27	42,03	23,36	36,68
Počet obrátek pohledávek= 360 dní / doba obratu pohled. nebo Tržby/pohled.	3,75	3,50	2,93	4,36	7,27
Počet obrátek zásob= 360 dní / doba obratu zásob. nebo Tržby/zásoby	5,43	6,37	7,15	6,59	7,03
Počet obrátek závazků= 360 dní / doba obratu závazků nebo Tržby/závazky	8,85	11,89	8,57	15,41	9,81
CEMENTÁŘSKÉ ODVĚTVÍ - PRŮMĚR	7 600 156	7 840 732	8 195 577	8 677 633	9 986 342
Tržby	1 812 181	1 819 295	2 106 427	2 101 592	1 835 693
Krátkodobé pohledávky	627 343	703 964	661 896	663 618	815 886
Zásoby	3 464 579	3 798 897	4 556 272	3 933 425	4 723 058
Krátkodobé závazky					
Doba obratu pohledávek=krát.pohledávky/tržby*360 dní	85,84	83,53	92,53	87,19	66,18
Doba obratu zásob=zásoby/tržby*360 dní	29,72	32,32	29,07	27,53	29,41
Doba obratu závazků=krát.závazky/tržby*360 dní	164,11	174,42	200,14	163,18	170,26
Počet obrátek pohledávek= 360 dní / doba obratu pohled. nebo Tržby/pohled.	4,19	4,31	3,89	4,13	5,44
Počet obrátek zásob= 360 dní / doba obratu zásob. nebo Tržby/zásoby	12,11	11,14	12,38	13,08	12,24
Počet obrátek závazků= 360 dní / doba obratu závazků nebo Tržby/závazky	2,19	2,06	1,80	2,21	2,11

Zdroj: zpracováno autorkou

- **doba obratu pohledávek** – vypočítá se jako poměr pohledávek firmy a tržeb vynásobený 360 dny. Udává průměrnou dobu úhrady pohledávek. Ukazatel vypovídá, jak dlouho je majetek podniku vázán ve formě pohledávek. Doporučenou dobou je doba splatnosti. Velké firmy jsou z finančního hlediska schopny tolerovat delší dobu splatnosti.

- **počet obrátek pohledávek** – vyjadřuje poměr mezi 360 dny a dobou obratu pohledávek, lepší hodnotou je vyšší ukazatel.

Společnost Cement Hranice v ukazateli doba obratu pohledávek a počet obrátek pohledávek dosahuje horších hodnot, než je hodnota odvětvového průměru. Ostatní společnosti se pohybují v rozmezí hodnot odvětvového průměru.

- **doba obratu zásob** – vypočítá se jako podíl zásob a tržeb, vynásobený 360 dny. Podle tohoto ukazatele se vypočtou dny, které uplynou od doby, co budou zásoby přijaty na sklad do doby výdeje ze skladu. Čím je nižší doba obratu zásob, tím je lepší situace pro podnik. Je nutno pamatovat na optimální velikost zásob.

- **počet obrátek zásob** – podíl mezi 360 dny a dobou obratu zásob. Delší doba obratovosti zásob je pozitivní pro hodnocení firmy.

V tomto ukazateli společnost Cement Hranice dosahuje hodnot pod odvětvovým průměrem. Ostatní firmy se pohybují v průměru odvětví s výjimkou Lafarge Cement a.s.

- **doba obratu závazků** – poměr mezi závazky a tržbami, vynásobený 360 dny. Udává, za jak dlouho firma v průměru uhrazuje své závazky. Doba obratu závazků by měla být delší než doba obratu pohledávek, aby nebyla narušena finanční rovnováha firmy.

- **počet obratu závazků** – poměr mezi 360 dny a dobou obratu závazků.

V tomto ukazateli společnost Cement Hranice nesplňuje doporučení finanční rovnováhy, obrátka závazků je nižší než je obrátka pohledávek.

ZÁVĚR

Někdy se setkáváme s tvrzením, že intenzita konkurence je přímo úměrná počtu firem na trhu, tzn. čím více firem na trhu, tím větší je konkurence, a je-li na trhu málo firem, je konkurence slabá. Tak tomu ale vždy není. Intenzita konkurence závisí především na tom, zda a do jaké míry je trh otevřeným trhem. Intenzita konkurence nezávisí jen na počtu existujících konkurentů, ale také na počtu a síle potenciálních konkurentů – konkurentů, kteří sice ještě na trhu nejsou, ale mohli by na něj snadno a rychle vstoupit.

Na otevřených trzích efektivnější firmy v konkurenčním procesu vytlačují méně efektivní firmy. Trhy, které nejsou zcela otevřené, jsou strnulé a neefektivní výrobci na nich dlouho přežívají.

Akciová společnost Cement Hranice působí ve velmi specifickém cementářském odvětví. Výroba cementu, která je hlavní činností společnosti, se vyznačuje značnou kapitálovou náročností, je limitována omezenými zdroji surovin a v neposlední řadě klade vysoké nároky na legislativní požadavky v oblasti ochrany životního prostředí.

Na základě výsledků porovnání silných a slabých stránek, příležitostí a hrozeb společnosti vyplynulo, že akciová společnost Cement Hranice je velmi silným, stabilním podnikem ve svém odvětví. Na tuto silnou pozici má velký vliv vlastnictví surovinové základny v podobě dvou povrchových lomů. Další významné kvality společnosti spočívají v podobě služeb betonářské laboratoře, která je nezávislou zkušební laboratoří a umožňuje tak pochopit a respektovat požadavky zákazníků a neustále zlepšovat fungování systému řízení kvality.

Další předností podniku jsou dosahované ekonomické výsledky zejména v oblasti rentability tržeb, zisku. Tyto dobré výsledky hospodaření jsou podpořeny kvalifikovaným personálem a kvalitními nástroji řízení s vysokou podporou výpočetní techniky. V současné době ekonomické recese je vhodné i nadále prohlubovat a využívat nadnárodní akcionářské spojení zejména v oblasti nákupu a trhu.

Naopak společnost by se měla zaměřit na své slabé stránky, které je potřeba eliminovat na minimum. I když společnost vynaložila vysoké investice do modernizace výrobní technologie, je výroba cementu velmi náročná na spotřebu energie. Akciová společnost

Cement Hranice by nadále měla věnovat značnou pozornost v oblasti úspory nákladů, a to zejména v palivové základně. Vyhledávání nových zdrojů alternativních paliv je jedna z klíčových oblastí. Další krok by měl směřovat k podpoře marketingu. Vybudováním silného marketingového oddělení, by společnost mohla upevnit své vztahy se zákazníky, posílit informovanost veřejnosti o svých produktech, resp. inovovaných produktech.

V otázce možných hrozeb společnosti z vnějšího prostředí se jeví jako největší v podobě konkurentů. Ty ale společnost eliminovat ani odstranit nemůže. Proto je pro ni důležité, aby si i nadále upevňovala své postavení a působení na trhu.

Jako další hrozba pro společnost znamená stálá kritika veřejnosti nepříznivého dopadu výroby cementu na životní prostředí. I zde by měla společnost posílit svoje postavení vůči veřejnosti prostřednictvím prezentace svých kroků ke snížení negativních vlivů technologie výroby cementu v oblasti životního prostředí.

V konkurenčním prostředí má možnost uspět jen silná, konkurenceschopná společnost. Cement Hranice, akciová společnost bezesporu patří ke špičkovým a úspěšným výrobcům cementu. Společnost dosahuje trvale velmi dobrých ekonomických výsledků, což vyplývá z dat finanční analýzy, a to zejména v oblasti rentability, likvidity, finanční stability a aktivity.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Publikace:

- [1] ČICHOVSKÝ, Ludvík. Marketing konkurenceschopnosti. 1. vyd. Praha: Radix, 2002. 264 s. ISBN 80-8631-35-7.
- [2] JANEČKOVÁ, L. VAŠTÍKOVÁ, M. Marketing měst a obcí. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 1999. 184 s. ISBN 80-7169-750-8
- [3] MACHKOVÁ, H. SATO, A. ZAMYKALOVÁ, M. a kol. Mezinárodní obchod a marketing. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2002. 268 s. ISBN 80-247-0364-5
- [4] MIKOLÁŠ, Zdeněk. Jak zvýšit konkurenceschopnost podniku : Konkurenční potenciál a dynamika podnikání. 1. vyd. Praha : Grada Publishing, a.s., 2005. 198 s. ISBN 80-247-1277-6.
- [5] SVĚTLÍK, Jaroslav. Marketing pro evropský trh. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2003. 272 s. ISBN 80-247-0422-6
- [6] SYNEK, M. a kol. Manažerská ekonomika. 3. přeprac. a aktual. vyd. Praha: Grada Publishing, 2003. 472 s. ISBN 80-247-0515-X
- [7] Interní materiály společnosti Cement Hranice, akciová společnost.

Elektronické zdroje:

- [8] URL: <http://semafor.euke.sk/zbornik2007/pdf/suchanek_spalek.pdf> [citováno 2. dubna 2009].
- [9] URL:
<http://www.finman.gzk.cz/Files/SM/SM_mat_strategicky_management_2005.rtf>
[citováno 18. dubna 2009].

- [10] URL: <<http://www.podnikatel.cz/clanky/rizika-a-prilezitosti-odhali-swot-analyza/>>
[citováno 18. dubna 2009].
- [11] URL: <<http://www.finance-podniku.cz/index.php>> [citováno 18. dubna 2009]
- [12] *Cement Hranice : O společnosti* [online]. c 2008 [cit. 2009-04-10]. Dostupný z:
<<http://www.cement.cz/online/cz/Domcstrnka/Ospole269nosti.html>>.
- [13] *Cement Hranice : Produkty* [online]. c 2008 [cit. 2009-04-10]. Dostupný z:
<<http://www.cement.cz/online/cz/Domcstrnka/Produkty.html>>.
- [14] *Cement Hranice : Trvale udržitelný rozvoj* [online]. c 2008 [cit. 2009-04-10].
Dostupný z:
<<http://www.cement.cz/online/cz/Domcstrnka/Trvaleudritelnrozvoj.html>>.
- [15] *MSp ČR : Seznam evidovaných listin* [online]. c 2008 [cit. 2009-04-12]. Dostupný
z:
<<http://www.justice.cz/xqw/xervlet/insl/index?sysinf.@typ=sbirka&sysinf.@strana=documentList&vypisListin.@cEkSub=131903>>.
- [16] *MSp ČR : Seznam evidovaných listin* [online]. c 2008 [cit. 2009-04-12]. Dostupný
z:
<<http://www.justice.cz/xqw/xervlet/insl/index?sysinf.@typ=sbirka&sysinf.@strana=documentList&vypisListin.@cEkSub=252325>>.
- [17] *MSp ČR : Seznam evidovaných listin* [online]. c 2008 [cit. 2009-04-12]. Dostupný
z:
<<http://www.justice.cz/xqw/xervlet/insl/index?sysinf.@typ=sbirka&sysinf.@strana=documentList&vypisListin.@cEkSub=435111>>.

SEZNAM ZKRATEK

a.s.	akciová společnost
apod.	a podobně
atd.	a tak dále
BCG	Boston Consulting Group
BL	betonářská laboratoř
č.	číslo
ČIA	Český institut pro akreditaci
DIČ	daňové identifikační číslo
IČ	identifikační číslo
HDP	hrubý domácí produkt
k.s.	komanditní společnost
popř.	popřípadě
r.	roku
resp.	respektive
tj.	to jest
tn.	to znamená
tzv.	takzvaný, takzvaná, takzvaně
UKAS	United Kingdom Accreditation Service

PROHLÁŠENÍ O VYUŽITÍ VÝSLEDKŮ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

prohlašuji, že

- byla jsem seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo,
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně ke své vnitřní potřebě diplomovou (bakalářskou) práci užít (§ 35 odst. 3),
- souhlasím s tím, že jeden výtisk bakalářské práce bude uložen v Ústřední knihovně VŠB-TUO k prezenčnímu nahlédnutí a jeden výtisk bude uložen u vedoucího bakalářské práce. Souhlasím s tím, že údaje o bakalářské práci, obsažené v Záznamu o závěrečné práci, umístěném v příloze mé bakalářské práce, budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO,
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona,
- bylo sjednáno, že užít své dílo – bakalářskou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

Ve Valašském Meziříčí dne

.....
jméno a příjmení studenta

Adresa trvalého pobytu studenta:

.....

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obr. 1: Klasický model konkurenčního prostředí v odvětví (podle Portera, 1986)	15
Obr. 2: Organizační struktura Cement Hranice, akciová společnost	22

SEZNAM GRAFŮ

Graf č. 1: Zisková marže = rentabilita tržeb	37
Graf č. 2: Rentabilita celkového kapitálu	38
Graf č. 3: Rentabilita vlastního kapitálu	39
Graf č. 4: Rentabilita nákladů	40
Graf č. 5: Celková likvidita	43
Graf č. 6: Pohotovlá likvidita	44
Graf č. 7: Okamžitá likvidita	45
Graf č. 8: Celková zadluženost	47
Graf č. 9: Finanční samostatnost	48
Graf č. 10: Zadluženost vlastního kapitálu	49

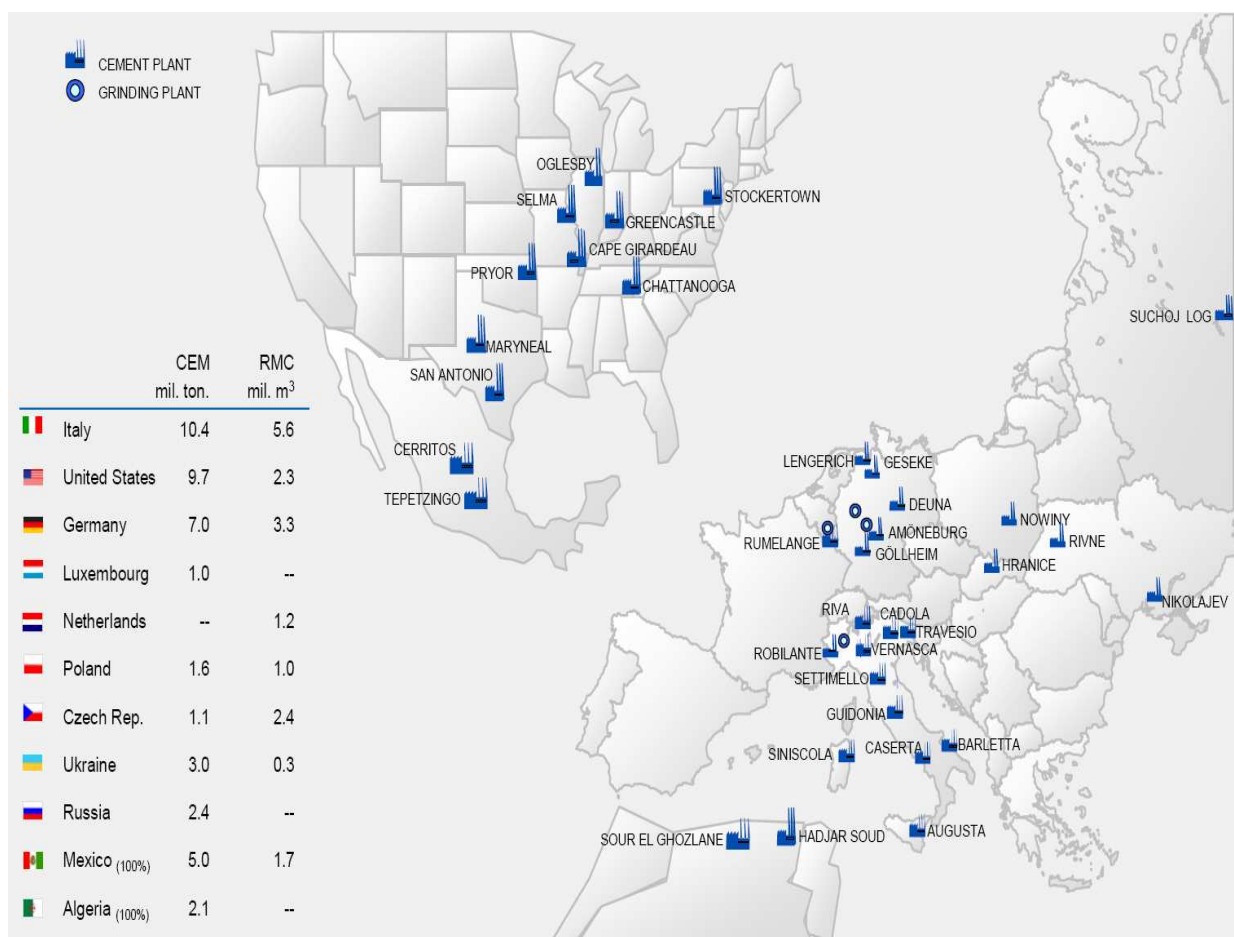
SEZNAM TABULEK

Tab. 1: Vybrané základní ukazatele a poměrové ukazatele rentability	36
Tab. 2: Vybrané ukazatele likvidity	42
Tab. 3: Vybrané ukazatele finanční stability	46
Tab. 4: Vybrané ukazatele aktivity	50

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. 1	Společnosti vlastněné skupinou Buzzi Unicem
Příloha č. 2	Schéma výroby cementu
Příloha č. 3	Schéma výrobců cementu v České republice
Příloha č. 4	Charakteristika konkurenčních společností
Příloha č. 5	Schéma importu a exportu cementu v roce 2008
Příloha č. 6	Makroekonomické ukazatele
Příloha č. 7	Import cementu do ČR

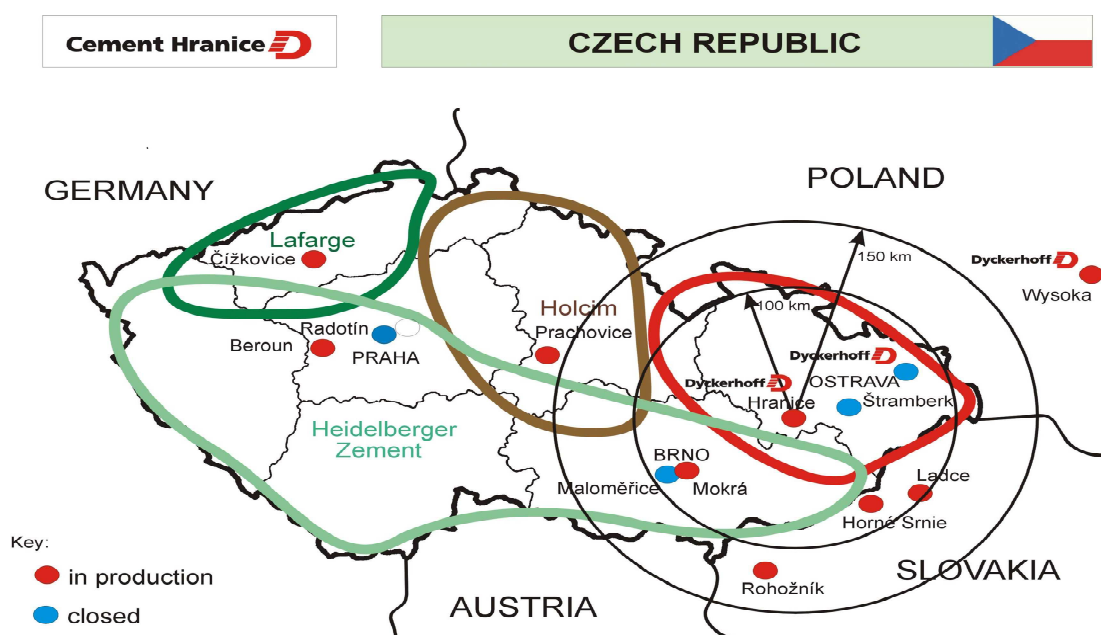
PŘÍLOHA Č. 1: SPOLEČNOSTI VLASTNĚNÉ SKUPINOU BUZZI UNICEM



[illegible]

PŘÍLOHA Č. 3: SCHÉMA VÝROBCŮ CEMENTU V ČESKÉ REPUBLICCE

Výrobci cementu v České republice



PŘÍLOHA Č. 4: CHARAKTERISTIKA KONKURENČNÍCH SPOLEČNOSTÍ

Českomoravský cement , akciová společnost

Společnost Českomoravský cement je největším výrobcem cementu v tuzemsku. Produkuje celou řadu různých druhů cementu a zároveň poskytuje servis v oblasti logistiky a poradenství. Českomoravský cement má výrobu soustředěnou ve dvou závodech – v Praze–Radotíně a v Mokré nedaleko Brna. V závodě Králův Dvůr, kde byla výroba cementu začátkem roku 2003 dočasně přerušena, je v provozu nadále moderní balicí linka a expedice. Ve sledovaném období proběhly ve firmě organizační změny s cílem snížení počtu pracovníků a tím zlepšení produktivity práce. Společnost měla vytvořenu opravnou položku ke své investici ve firmě

Českomoravské šterkovny, a.s. ve výši 294 mil. Kč. Po realizaci převzetí jmění této společnosti firmou Českomoravský šterk, a.s. k 1.1.2007 pominuly důvody k tvorbě opravné položky a firma Českomoravský cement, a.s. tuto opravnou položku v roce 2007 plně rozpustila. Tato účetní operace měla značný vliv na hospodářský výsledek v roce 2007 a tím na všechny ukazatele hodnocené k tomuto výsledku.

Holcim (Česko) , a.s. člen koncernu

Hlavními oblastmi podnikatelských aktivit koncernu Holcim v ČR jsou cement, beton a kamenivo.

Dne 8.12.2007 získala společnost 100% obchodní podíl společnosti C.B., s.r.o. se sídlem Štramberk a dále dne 31.5.2007 100% obchodní podíl společnosti Happy-Mix Beton s.r.o., se sídlem Praha.

K rozhodnému dni 1.července 2007 se společnost Holcim (Česko) a.s. sloučila se společnostmi C.B., s.r.o. se sídlem Štramberk, a Happy-Mix s.r.o. se sídlem Praha. Obě tyto dceřiné společnosti zanikly bez likvidace sloučením se společností Holcim (Česko) a.s., člen

koncernu jako nástupnickou organizací. Výsledky hospodaření za druhé pololetí roku 2007 tedy zahrnují výsledky sloučených společností.

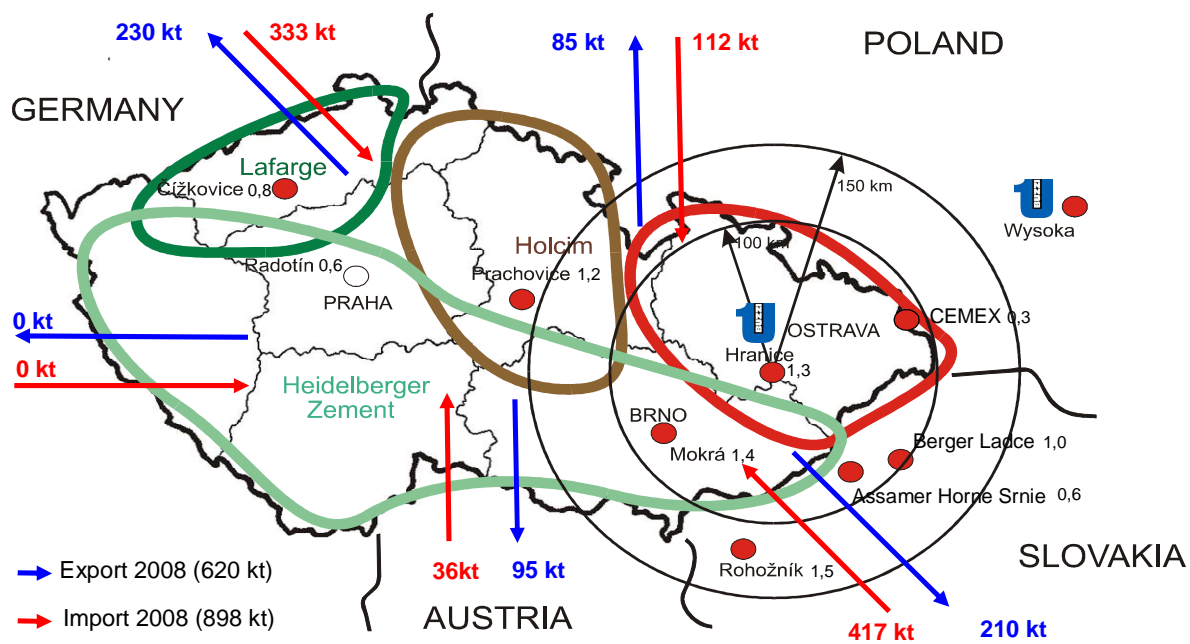
Firma má závazek k 31.12.2007 vůči Holcim Auslandsbeteiligung GmbH ve formě dlouhodobé půjčky ve výši 747 090 tis. Kč a krátkodobé půjčky ve výši 733 250 tis. Kč.

Lafarge Cement, a.s.

Výrobní sortiment Lafarge Cement, a.s. zahrnuje portlandské, stuskové a směsné cementy, maltovinové pojivo třídy 12,5 Multibat a vápenec pro odsíření. Ve sledovaném období v roce 2004 společnost realizovala prodej finanční investice ve společnosti Lafarge Colbet a.s. se ztrátou, výnosy činily 10 00 tis. Kč, prodané cenné papíry a podíly 86 900 tis. Kč. Z tohoto důvodu je hospodářský výsledek v roce 2004 značně ovlivněn tímto dopadem. Firma poskytuje půjčku společnosti Lafarge S.A: Paříž, a.s., stav půjčky činil v roce 2003 180 000 tis. Kč, dále v roce 2004 vzrostla na 250 000 tis. Kč, v roce 2005 činila byl stav půjčky 350 000 tis. Kč., od roku 2006 pokles na 200 093 tis. Kč až na stav v roce 2007 na hodnotu 100 102 tis. Kč (tento vývoj je zachycen v krátkodobých pohledávkách za společníky na straně aktiv).

PŘÍLOHA Č. 5: SCHÉMA IMPORTU A EXPORTU CEMENTU V ROCE 2008

IMPORT A EXPORT V ROCE 2008



PŘÍLOHA Č. 6: MAKROEKONOMICKÉ UKAZATELE

Česká Republika

Makroekonomické ukazatele

Vývoj v letech	2003	2004	2005	2006	2007	2008	odhad 2009
Přírůstek HDP (v %)	3,6	4,5	6,3	6,8	6,0	3,2	-3,5
Stavební výroba (v %)	8,9	9,7	4,2	6,6	6,7	0,6	1,0
Inflace (v %)	0,1	2,8	1,9	2,5	2,8	6,3	5,0

Spotřeba cementu v ČR

v tis. tunách	2003	2004	2005	2006	2007	2008	odhad 2009
Import cementu do ČR	1 072	1 208	1 015	980	888	898	800
Výroba cementu v ČR	3 009	3 142	3 286	3 648	4 093	4 120	3 550
Cemex (mlýnice Dětmárovice)	0	80	110	120	120	120	120
Spotřeba cementu v ČR	4 081	4 430	4 411	4 748	5 101	5 138	4 470
Spotřeba cementu v ČR/na 1 obyvatele	0,400	0,434	0,432	0,465	0,500	0,504	0,433

PŘÍLOHA Č. 7: IMPORT CEMENTU DO ČR

Import cementu - Česká republika

2007	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Celkem
Slovensko	23 975	25 186	34 681	51 650	48 871	49 099	42 874	45 574	37 401	52 542	27 651	19 465	458 967
	23 975	49 162	83 842	135 492	184 363	233 461	276 335	321 909	359 310	411 851	439 502	458 967	
Polsko	2 866	3 333	8 464	9 229	9 492	6 610	7 737	6 866	7 636	8 843	5 805	5 391	82 273
	2 866	6 199	14 664	23 893	33 385	39 995	47 732	54 598	62 234	71 077	76 882	82 273	
Rakousko	1 232	1 663	2 207	2 735	2 980	3 489	2 953	3 434	2 976	3 743	3 225	2 568	33 206
	1 232	2 895	5 102	7 837	10 818	14 307	17 260	20 694	23 670	27 413	30 638	33 206	
Německo	12 807	16 583	25 795	24 496	29 013	30 951	32 848	35 392	33 782	30 466	24 892	15 695	312 720
	12 807	29 390	55 185	79 681	108 694	139 645	172 493	207 885	241 667	272 133	297 024	312 720	
Ostatní	47	7	10	41	23	18	9	4	20	16	34	3	233
	47	54	64	106	129	147	156	160	179	195	229	233	
Měsíčně	40 927	46 773	71 157	88 152	90 379	90 167	86 421	91 269	81 815	95 610	61 605	43 123	887 398
Kumulovaně	40 927	87 700	158 858	247 009	337 388	427 555	513 976	605 245	687 060	782 669	844 275	887 398	

2008	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Celkem
Slovensko	10 976	26 321	37 031	48 607	45 774	42 478	35 881	42 255	40 725	39 839	30 090	17 265	417 241
	10 976	37 296	74 327	122 934	168 708	211 187	247 068	289 323	330 047	369 886	399 976	417 241	
Polsko	1 903	4 526	5 484	8 170	10 878	9 815	12 456	13 985	15 599	14 254	9 505	5 335	111 909
	1 903	6 429	11 913	20 083	30 961	40 775	53 231	67 216	82 815	97 070	106 574	111 909	
Rakousko	1 912	2 612	2 281	3 250	2 966	3 378	3 690	3 317	3 893	4 094	2 574	1 814	35 781
	1 912	4 524	6 805	10 055	13 020	16 398	20 089	23 406	27 299	31 393	33 967	35 781	
Německo	12 573	26 747	23 516	31 591	33 262	19 798	31 780	36 229	35 737	35 655	25 358	20 440	332 686
	12 573	39 320	62 835	94 427	127 689	147 487	179 266	215 496	251 233	286 888	312 246	332 686	
Ostatní	11	9	4	34	26	13	5	23	17	23	3	91	259
	11	19	23	57	83	96	101	124	141	164	168	259	
Měsíčně	27 374	60 214	68 315	91 653	92 906	75 482	83 813	95 809	95 971	93 866	67 530	44 945	897 876
Kumulovaně	27 374	87 588	155 903	247 556	340 461	415 943	499 756	595 564	691 535	785 401	852 931	897 876	